

Der Einfluss kultureller Faktoren auf das Entscheidungsverhalten am Beispiel von Korea und Deutschland

Von der Mercator School of Management, Fakultät für Betriebswirtschaftslehre, der
Universität Duisburg-Essen
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft (Dr. rer. oec.)
genehmigte Dissertation

von

Sven Horak

aus

Ostercappeln

Erstgutachter:	Prof. Dr. Werner Pascha
Zweitgutachter:	Prof. Dr. Markus Taube
Tag der mündlichen Prüfung	09. Januar 2013

INHALTSVERZEICHNIS

Tabellenverzeichnis	VI
Abbildungsverzeichnis.....	VIII
Anhang.....	IX
1 Einleitung	1
1.1 Zielsetzung der Arbeit	5
1.2 Methodische Herangehensweise	7
1.3 Aufbau der Arbeit.....	8
2 Der Faktor Kultur in der Ökonomie.....	10
2.1 Einführung.....	10
2.2 Kategorien kultureller Betrachtungsweisen	11
2.2.1 Kultur als Oberflächenphänomen (cultural nullity)	12
2.2.2 Kulturelle Unveränderlichkeit (cultural fixity)	13
2.2.3 Kulturelle Reziprozität (cultural reciprocity)	14
2.3 Methodische Überlegungen zur wirtschaftlich orientierten Kulturforschung.....	15
2.4 Menschliche Verhaltensvorstellungen in der Ökonomik	17
2.4.1 Homo oeconomicus	18
2.4.2 Homo sociologicus	21
2.4.3 Homo reciprocans	23
2.4.4 Homo culturalis	26
2.5 Modellintegrierende Ansätze	27
2.5.1 Homo socio-oeconomicus	28
2.5.2 Homo oeconomicus-culturalis.....	29
2.6 Schlussfolgerungen	30
2.7 Zusammenfassung und Zwischenfazit	30
3 Kultur als Steuerungselement individuellen Handelns	34
3.1 Einführung.....	34
3.2 Der Bedeutungsinhalt von Sozialkapital	35
3.2.1 Definition nach Bourdieu	35
3.2.2 Definition nach Coleman	37
3.2.3 Definition nach Putnam.....	38

3.2.4	Definition nach Fukuyama	39
3.3	Wirkungsebenen von Sozialkapital	42
3.3.1	Individuelle Ebene.....	42
3.3.2	Gruppenebene.....	44
3.3.3	Gesamtgesellschaftliche Ebene	45
3.4	Zusammenfassende Betrachtung zu den Komponenten von Sozialkapital	47
3.5	Informelle Beziehungsnetzwerke: Strukturelemente und Struktureigenschaften	48
3.5.1	Strukturelemente	50
3.5.1.1	Soziale Beziehungen	50
3.5.1.2	Reziprozität	52
3.5.1.3	Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit	54
3.5.1.4	Risiko	56
3.5.1.5	Sanktionierbare Normen	58
3.5.2	Struktureigenschaften.....	59
3.5.2.1	Geschlossenheit des Netzwerks.....	59
3.5.2.2	Größe des Netzwerks	60
3.5.2.3	Kooperationstendenz	62
3.5.2.4	Informationsfluss	62
3.6	Informelle Institutionen und Kultur in der Neuen Institutionenökonomik	64
3.7	Die „Mikroebene“: Der Einfluss von Institutionen auf das individuelle Handeln.....	65
3.8	Durchsetzungsmechanismen informeller Institutionen	67
3.9	Rationalität im kulturellen Kontext.....	70
3.10	Institutionentypologie nach Leipold.....	71
3.10.1	Selbstbindende Institutionen	71
3.10.2	Bindungsbedürftige Institutionen.....	71
3.10.3	Emotional gebundene Institutionen.....	73
3.10.4	Religiös gebundene Institutionen	74
3.10.5	Ideologisch gebundene Institutionen.....	75
3.10.6	Vernunftrechtlich gebundene Institutionen	76
3.11	Eine Annäherung an ein Grundmodell einer kulturellen Entscheidungslogik	79
3.11.1	Die Mikro- und Makroebene: Ein integrierender Ansatz.....	79
3.11.2	Entscheidungswirksame Elemente einer kulturellen Entscheidungslogik	80
3.11.2.1	Regulative Kulturelemente	81
3.11.2.2	Relationale Kulturelemente	83

3.11.2.3	Konstitutive Kulturelemente	83
3.11.2.4	Interdependenzen.....	84
3.12	Zusammenfassung	86
4	Verhaltensrelevante Einflussfaktoren kultureller Prägung in	
	Korea und Deutschland	88
4.1	Einführung.....	88
4.2	Der koreanische Kulturkreis.....	89
4.2.1	Die Entwicklung des koreanischen Kulturraums	89
4.2.2	Spirituelle Grundlagen moralischer Institutionen	97
4.2.3	Gesellschaft und soziale Beziehungen in Korea	101
4.2.3.1	Soziale Beziehungen	101
4.2.3.2	Netzwerke als zentrales Element der koreanischen Zivilreligion	103
4.2.3.3	Yongo-Beziehungen	105
4.2.3.4	Verhaltensnormen und deren Auswirkungen in Yongo-Beziehungen.....	107
4.2.3.5	Die Basis von Yongo: Vertrauen	110
4.2.3.6	Die Relevanz von Yongo-Beziehungen im heutigen Korea.....	115
4.3	Der deutsche Kulturkreis.....	118
4.3.1	Die Entwicklung des deutschen Kulturraums	118
4.3.2	Aspekte einer Zivilreligion in Deutschland	123
4.3.3	Zivilreligion und Sozialkapital in Deutschland – Aktuelle empirische Befunde...133	
4.3.4	Gesellschaft und soziale Beziehungen in Deutschland	134
4.3.4.1	Individualisierung und soziale Bindungen	134
4.3.4.2	Familienform und Verwandtschaftsbeziehungen.....	136
4.3.4.3	Informelle Beziehungsnetzwerke in Deutschland	140
4.4	Zuordnung regulativ-relationaler Institutionen in Korea und Deutschland	143
4.4.1	Regulative Kulturelemente.....	144
4.4.1.1	Formelle Institutionen.....	144
4.4.1.2	Informelle Institutionen.....	145
4.4.2	Relationale Kulturelemente.....	146
4.5	Zusammenfassender Vergleich	148
5	Der Multimethodenansatz als Forschungssystematik	151
5.1	Der Multimethodenansatz	151
5.1.1	Die Systematik des Forschungsdesigns nach Maxwell.....	153

5.1.2	Anwendung der Maxwell'schen Systematik in dieser Untersuchung.....	156
6	Bestimmung der operativen Variablen	161
6.1	Experteninterview	161
6.1.1	Form der Befragung und Auswahl der Interviewpartner	161
6.1.2	Kontextfaktoren.....	163
6.1.3	Einflussfaktoren auf die Entscheidungsfindung.....	163
6.1.4	Wirkungsweise und Wirkungsstärke von Yongo-Faktoren	164
6.1.5	Die Rolle der Seniorität.....	164
6.1.6	Auswahl der zu operationalisierenden Variablen.....	165
6.2	Hypothesengenerierung anhand der Stylized-Facts-Methode.....	166
6.2.1	Die Methodik der Stylized Facts	166
6.2.2	Stylized Facts zur Charakterisierung der Einflüsse von Beziehungsnetzwerken in Korea	168
6.2.2.1	Seniorität (Alter)	169
6.2.2.2	Universitätsbeziehungen	170
6.2.2.3	Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung	172
6.2.2.4	Der Einfluss kultureller Faktoren auf aggregierter Ebene	174
6.2.3	Vermutungen zum Entscheidungsverhalten in Deutschland.....	180
6.2.3.1	Seniorität.....	180
6.2.3.2	Universitätsbeziehungen	181
6.2.3.3	Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung	181
6.2.3.4	Der Einfluss kultureller Faktoren auf aggregierter Ebene	181
7	Experimentelle Erhebung.....	183
7.1	Die experimentelle Kulturforschung in der Ökonomie.....	183
7.1.1	Die Vorteile experimenteller Forschungsansätze.....	184
7.1.2	Kulturell motiviertes Handeln in der Ökonomie.....	184
7.1.3	Das Ultimatumspiel in seiner Anwendung auf kulturbezogene Fragen.....	186
7.2	Kontrolle der Einflussfaktoren	193
7.2.1	Kontrolle von Subject-Pool-Effekten.....	193
7.2.2	Kontrolle von Spracheffekten	195
7.2.3	Kontrolle von Experimentatoreffekten.....	196
7.2.4	Kontrolle von Währungseffekten	196
7.2.5	Kontrolle des Erhebungsumfelds	197

7.3	Treatments	198
7.4	Ablauf	198
7.4.1	Generelle Abläufe der Experimente	199
7.4.2	Die anonyme Variante des Ultimatumspiels	199
7.4.3	Die nicht-anonyme Variante des Ultimatumspiels	200
7.5	Hypothesengenerierung zum Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland	202
7.5.1.1	Aggregierte Ebene	202
7.5.1.2	Seniorität	203
7.5.1.3	Universitätsbeziehungen	203
7.5.1.4	Regionale Herkunft	204
7.6	Auswertung	206
7.6.1	Deskriptive Statistik	206
7.6.2	Mann-Whitney-Test	217
7.6.3	Regressionsanalyse (Methode der kleinsten Quadrate)	221
7.6.4	Binär-logistische Regressionsanalyse	225
7.7	Postexperimenteller Fragebogen	228
7.8	Zusammenfassung	232
7.8.1	Ergebnis des Hypothesentests	232
7.8.2	Erkenntnis und Interpretation	233
8	Zusammenfassung und Ausblick	236
8.1	Diskussion der Ergebnisse	236
8.2	Kritische Anmerkungen	243
8.3	Schlußwort	248
	Literaturverzeichnis	250
	Anhang	287
	Eidesstattliche Erklärung/ Affidavit	303

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1-1: Länderliste nach Bruttoinlandsprodukt (2010, Top 20)	3
Tabelle 1-2: Korea - Ausgewählte wirtschaftliche Kennzahlen	4
Tabelle 1-3: Artikelanzahl zum Thema China, Japan und Korea in renommierten internationalen Wirtschaftszeitschriften im Vergleich (1999-2011)	5
Tabelle 2-1: Kulturelle Aufnahmefähigkeit der Homo-Epitheta im Vergleich.....	31
Tabelle 3-1: Kapitalarten nach Bourdieu.....	36
Tabelle 3-2: Ebenen und Dimensionen von Sozialkapital	42
Tabelle 3-3: Wirkungsebenen von Sozialkapital	46
Tabelle 3-4: Verbindungsstärke in Netzwerken.....	61
Tabelle 3-5: Typen interner und externer Institutionen.....	69
Tabelle 3-6: Typologie bindungsbedürftiger Institutionen	78
Tabelle 3-7: Regulative, relationale und konstitutive Kulturelemente	81
Tabelle 4-1: Die konfuzianischen Tugenden	99
Tabelle 4-2: Die konfuzianischen Moralnormen	99
Tabelle 4-3: Religionszugehörigkeit in Korea	101
Tabelle 4-4: Hochschulzugehörigkeit nach Berufsgruppe	109
Tabelle 4-5: Familienverbindungen im Top-Management koreanischer Chaebol	111
Tabelle 4-6: Vertrauensskala.....	113
Tabelle 4-7: Korea: Vertrauen gegenüber fremden Menschen	114
Tabelle 4-8: Korea: Vertrauen gegenüber Familienangehörigen.....	115
Tabelle 4-9: Glaubenszugehörigkeit in der BRD (2009).....	125
Tabelle 4-10: Zivilreligiöse Bezüge in ausgewählten Landesverfassungen und Parteiprogrammen.....	126
Tabelle 4-11: Service-Clubs	142
Tabelle 4-12: Regulativ-relationale Institutionen in Korea und Deutschland	147
Tabelle 6-1: Interviewpartner	162
Tabelle 6-2: Auswahl operationalisierter Yongo-Faktoren für die Erhebung	165
Tabelle 6-3: Stylized Fact 1: Der Einfluss von Altersunterschieden (Seniorität) auf das Entscheidungsverhalten	169
Tabelle 6-4: Stylized Fact 2: Der Einfluss der Universitätszugehörigkeit auf das Entscheidungsverhalten	171
Tabelle 6-5: Südkoreanische Präsidenten nach Geburtsort.....	172

Tabelle 6-6: Stylized Fact 3: Der Einfluss der regionalen Herkunft (Heimat) auf das Entscheidungsverhalten	173
Tabelle 6-7: Stylized Fact 4: Der Einfluss kultureller Faktoren auf das Entscheidungsverhalten (aggregiert)	175
Tabelle 7-1: Ausgewählte kulturereforschende Experimente auf Basis des Ultimatumspiels ..	192
Tabelle 7-2: Übersicht: Treatments.....	198
Tabelle 7-3: Zusammenfassung: Hypothesen zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland	205
Tabelle 7-4: Mittelwerte des Annahme- und Ablehnungsverhaltens (Korea)	208
Tabelle 7-5: Mittelwerte des Annahme- und Ablehnungsverhaltens (Deutschland)	209
Tabelle 7-6: Arithmetisches Mittel der Angebotshöhen und Entscheidungen	210
Tabelle 7-7: Ablehnungshäufigkeit und durchschnittliche Annahme- und Ablehnungshöhen	211
Tabelle 7-8: Vergleich des Angebotsverhaltens von Testpersonen an Hochschulen in Korea und Deutschland	218
Tabelle 7-9: Gegenüberstellung von Entscheiderverhalten Angeboten im Vergleich in Korea und Deutschland	220
Tabelle 7-10: Der Einfluss der Kommunikation der kulturellen Variablen auf das Anbieterverhalten (anonym/ nicht-anonym)	220
Tabelle 7-11: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate).....	221
Tabelle 7-12: Binär logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R)	222
Tabelle 7-13: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate) – Korea.....	223
Tabelle 7-14: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate) – Deutschland	224
Tabelle 7-15: Binär-logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R) in Korea	226
Tabelle 7-16: Binär-logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R) in Deutschland	227
Tabelle 7-17: Zusammenfassung: Hypothesen und Ergebnis zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland	233
Tabelle 8-1: Zusammenfassung: Hypothesen und Ergebnis zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland	240

Tabelle 8-2: Lessons learned: Lehren aus der Untersuchung bezüglich der Vorbereitung und Durchführung von Paper und Pencil-Experimenten in Korea	246
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 3-1: Vertrauensradien in Netzwerken	41
Abbildung 3-2: Gründe für Vertrauenswürdigkeit	55
Abbildung 3-3: Offenes Netzwerk (a), geschlossenes Netzwerk (b)	59
Abbildung 3-4: Informelle Beziehungsnetzwerke - Einflussgrößen und Kohäsionsfaktoren ...	63
Abbildung 3-5: Das Institutionenmodell von North	66
Abbildung 3-6: Typologie bindungsbedürftiger Institutionen nach Leipold	73
Abbildung 3-7: Theoretische Modellierung einer kulturellen Entscheidungslogik.....	85
Abbildung 3-8: Konzeptionelle Zuordnung der kulturhistorischen Analyse	87
Abbildung 4-1: Die drei Königreiche	91
Abbildung 4-2: Yongo versus Yonjul	107
Abbildung 4-3: Germanische Stammesgebiete (ca. 27 v.Chr. – 14 n.Chr.)	119
Abbildung 4-4: Siedlungsgebiete der west- und ostgermanischen Völker	120
Abbildung 4-5: Das Einflußgebiet der römischer Kultur entlang des Limes	122
Abbildung 4-6: Zeitachse: Kirchnaustritte/ -eintritte	129
Abbildung 4-7: Entwicklung der Glaubenszugehörigkeit in der BRD (1956-2008)	132
Abbildung 4-8: Erwerbsquoten Männer und Frauen in Deutschland (in %).....	137
Abbildung 4-9: Lebens- und Familienformen im Wandel (in Tausend)	138
Abbildung 4-10: Entwicklung der Anzahl der Vereine in Deutschland, 1960-2008	140
Abbildung 5-1: Integriertes Forschungsdesign	154
Abbildung 5-2: Konzeptionelles Design des Forschungsvorhabens in Anlehnung an die Systematik nach Maxwell.....	160
Abbildung 6-1: Prozessbeschreibung zur Ableitung von Stylized Facts	168
Abbildung 7-1: Der Spielbaum des klassischen Ultimatumspiels	186
Abbildung 7-2: Platzanordnung während der Erhebung	197
Abbildung 7-3: Der Spielbaum des nicht-anonymen Ultimatumspiels.....	201
Abbildung 7-4: Aufteilung der Regionen für die experimentelle Erhebung in Korea	212
Abbildung 7-5: Aufteilung der Regionen für die experimentelle Erhebung in Deutschland..	213

<i>Abbildung 7-6: Antworten auf die Frage: „Haben die gegebenen Informationen Ihre Entscheidung beeinflusst?“</i>	229
<i>Abbildung 7-7: Der Stellenwert von a) Herkunft, b) Hochschulzugehörigkeit und c) Alter bei der Responderentscheidung in Korea und Deutschland</i>	229

ANHANG

Anhang 1: Beispielhafter Ablaufplan (Protokoll).....	288
Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea	289
Anhang 3: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland	298

1 Einleitung

Das Forschungsgebiet zum Einfluss kultureller Phänomene auf ökonomische Fragestellungen steckt in den Kinderschuhen. Neoklassische ökonomische Modelle boten bisher wenig bis gar keinen Raum, den Faktor Kultur zu diskutieren. Im ökonomischen Kontext werden kulturelle Phänomene häufig im Zusammenhang mit Verhaltensannahmen von Akteuren beschrieben, auf deren Basis ökonomische Theorien entwickelt werden. Durch welche Forschungsmethodik lassen sich aber die verhaltensrelevanten Aspekte selbst präzise erforschen? Kennzeichnend für die Auseinandersetzung mit der kulturellen Komponente innerhalb der Ökonomik ist die fundamentale Problematik, den Begriff Kultur quantifizierbar, modellierbar und „berechenbar“ zu machen. Die zahlreichen Faktoren, die den Begriff Kultur prägen, und seine charakteristische Veränderungsdynamik stellen eine Herausforderung für seine Erforschung dar. Diese Studie trägt dazu bei, die Vielschichtigkeit menschlichen Verhaltens unter Einfluss von Kultur im wirtschaftswissenschaftlichen Kontext am Beispiel Korea¹ und Deutschland deutlich zu machen.

Die experimentelle Wirtschaftsforschung hat sich jüngst als eine geeignete Methodik erwiesen, um durch kulturelle Besonderheiten ausgelöste Verhaltensunterschiede empirisch zu testen. Dieser Forschungsbereich bezieht sich auf spieltheoretische und verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse und hat den Anspruch, einen Beitrag zur Weiterentwicklung der ökonomischen Theorie zu leisten. In dem vergleichsweise jungen Bereich der Verhaltensökonomie werden die grundlegenden Muster menschlichen Verhaltens auf Basis der zugrunde liegenden Werte- und Normensysteme erforscht. Werte und Normen haben einen weitreichenden Einfluss. Wie die Studien von u. a. North und Thomas, North oder Greif deutlich machen, ist anhand von Institutionen die unterschiedliche wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften zu erklären.² Konträr zu den Standardannahmen über menschliches Verhalten in der Ökonomie hat sich herausgestellt, dass dieses eben nicht auf der ganzen Welt gleich ist, sondern kulturelle Unterschiede zu ganz unterschiedlichen Verhaltensweisen führen und damit institutionelle Strukturen spezifisch prägen.³ Die vorliegende Studie setzt sich zum Ziel, am Beispiel des koreanischen Kulturkreises den Einfluss

¹ Die Bezeichnung „Korea“ bezieht sich im Folgenden explizit auf die Republik Korea (ROK), d. h. Südkorea, soweit nicht anders gekennzeichnet.

² Vgl. North/ Thomas, 1973; North, 1994; Greif, 2006.

³ Vgl. Henrich et al., 2005; Henrich et al., 2006.

kulturbedingter Faktoren auf das Verhalten zu untersuchen. Der koreanische Kulturkreis als Forschungsobjekt stellt in vielerlei Hinsicht ein interessantes Beispiel dar. Aufgrund der empirisch nachgewiesenen kulturellen Unterschiede⁴ zu Deutschland lässt sich annehmen, dass sich wirtschaftliches Handeln auf Basis andersartiger Normen und Wertmaßstäbe vollzieht. Von besonderem Interesse im Rahmen der vorliegenden Studie sind die in Korea weit verbreiteten informellen Beziehungsnetzwerke, die eine informelle Institution darstellen, über die sich effizient Transaktionen abwickeln lassen.⁵ Daher kommt vor dem Hintergrund der bedeutenden Handelspartnerschaft beider Länder dem Wissen um divergierendes Entscheidungsverhalten in wirtschaftlichen Interaktionen eine besondere Bedeutung zu.⁶

Bislang hat das Land allerdings nur unzureichend Beachtung als Forschungsobjekt gefunden. Dies ist überraschend, da Korea heute zu den weltweit führenden Wirtschaftsnationen zählt und daher eine wichtige Rolle in der Weltwirtschaft einnimmt. Aktuell belegt Korea Rang 15 in der Länderliste nach Bruttoinlandsprodukt (BIP) (vgl. Tabelle 1-1).

⁴ Vgl. u. a. Hofstede, 1991, S. 26, S. 40, S. 85, S. 166; Schwartz, 2004.

⁵ Vgl. J. Yee, 2000; Y. H. Kim 2000; Y. T. Kim, 2007.

⁶ Unter den EU-Mitgliedsländern ist Deutschland Koreas wichtigster Handelspartner. Umgekehrt ist Korea für Deutschland der dritt wichtigste Absatzmarkt in Asien, vgl. BMBF/VDI, 2010, S. 56.

Tabelle 1-1: Länderliste nach Bruttoinlandsprodukt (2010, Top 20)

Rang	Land	BIP 2010*
1	USA	14,526.550
2	China	5,878.257
3	Japan	5,458.797
4	Deutschland	3,286.451
5	Frankreich	2,562.742
6	Großbritannien	2,250.209
7	Brasilien	2,090.314
8	Italien	2,055.114
9	Indien	1,631.970
10	Kanada	1,577.040
11	Russland	1,479.825
12	Spanien	1,409.946
13	Australien	1,237.363
14	Mexico	1,034.308
15	Korea (Rep.)	1,014.482
16	Niederlande	780.668
17	Türkei	735.487
18	Indonesien	706.752
19	Schweiz	527.920
20	Polen	469.401

Anmerkung: * Bruttoinlandsprodukt (BIP), in jeweiligen Preisen, in Milliarden U.S. Dollars.

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), September 2011.

Zum aktuellen Zeitpunkt ist zu erwarten, dass sich Korea wirtschaftlich mittelfristig weiterhin gut entwickeln wird. Der IWF prognostiziert ein durchschnittliches BIP-Wachstum von ca. 4 % pro Jahr bis 2016 (vgl. Tabelle 1-2).

Tabelle 1-2: Korea - Ausgewählte wirtschaftliche Kennzahlen

		IWF Schätzung						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bruttoinlandsprodukt ^a	%	6.1	3.9	4.4	4.2	4.0	4.0	4.0
Inflation ^b		2.9	4.4	3.5	3.0	3.0	3.0	3.0
Importe ^c		16.9	11.7	11.2	11.5	11.6	11.7	11.6
Exporte ^c		14.5	12.4	10.6	10.7	10.5	10.6	10.5
Arbeitslosigkeit		3.7	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
Beschäftigung	in 1000	23.829	24.115	24.308	n/a	n/a	n/a	n/a
Bevölkerung		48.876	49.006	49.136	49.266	49.397	49.528	49.659
Gesamtausgabenquote des Staates	% vom BIP	21.2	20.8	20.4	20.2	20.2	20.2	20.3
Staatsverschuldung (brutto)		33.4	32	30.0	27.9	25.9	23.9	22.1
Leistungsbilanz		2.7	1.4	1.3	1.2	1.1	1.1	1.0

Anmerkung: ^a konstante Preise, ^b durchschnittliche Konsumentenpreise, ^c Güter und Dienstleistungen.

Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), September 2011.

Trotz der heutigen Bedeutung Koreas für die Weltwirtschaft und der mittelfristig positiven wirtschaftlichen Aussichten ist die Anzahl an wirtschaftswissenschaftlichen Studien zu dem Land überraschend gering. Dies betrifft insbesondere Studien, die sich wie die vorliegende mit der Grundlagenforschung zu verhaltensbeeinflussenden Institutionen beschäftigen. Eine Suche anhand von Schlüsselwörtern nach Artikeln in renommierten Wirtschaftsjournalen, die sich mit Korea beschäftigen, zeigt, dass das Interesse an Korea besonders im Vergleich zu China und Japan bislang als gering eingestuft werden muss (vgl. Tabelle 1-3).

Tabelle 1-3: Artikelanzahl zum Thema China, Japan und Korea in renommierten internationalen Wirtschaftszeitschriften im Vergleich (1999-2011)

		AEA Journale^a	JIBS^b	ABM^c	OS^d
China	[Anzahl]	49	38	42	8
Japan		30	9	37	2
Korea		3	3	3	2

Anmerkung: Suche in Artikeltitel und Schlüsselwörtern (Keywords) anhand der Wörter China, Japan und Korea für den Zeitraum 1999-2011.

^a Journale der American Economic Association: American Economic Review, Journal of Economic Literature, Journal of Economic Perspectives, American Economic Journal: Applied Economics, American Economic Journal: Economic Policy, American Economic Journal: Macroeconomics, American Economic Journal: Microeconomics, ^b Journal of International Business Studies, ^c Asian Business and Management, ^d Organization Studies.

Der Beitrag, der am Beispiel Korea zu einer Weiterentwicklung der verhaltensökonomischen Diskussion geleistet werden kann, ist darin zu sehen, dass der Diskurs zu der Wirkungsweise von informellen Institutionen vertieft wird.⁷ Hierbei spielt besonders die Analyse informeller Beziehungsnetzwerke eine Rolle, wie sie am Beispiel Chinas jüngst intensiv diskutiert wurde. Der spezielle Fall der informellen Beziehungsnetzwerke in Korea wurde in der Diskussion bislang nur wenig berücksichtigt. Diese Forschungslücke soll mit der vorliegenden Studie geschlossen werden.

1.1 Zielsetzung der Arbeit

Besonders Studien jüngerer Datums, die in unterschiedlichen Ländern durchgeführt wurden, erkennen in einem Verhalten, welches von dem des Homo oeconomicus grundsätzlich abweicht, Phänomene, die die Autoren durch kulturelle Unterschiede zu erklären versuchen.⁸ Allerdings sind bislang nur verhältnismäßig wenige verhaltensökonomische Studien bekannt, die explizit landesspezifische kulturelle Faktoren überprüfen und in ein empirisches Forschungskonzept integrieren. Im Ergebnis wird daher ein Verhaltensunterschied von Testpersonen aus verschiedenen Ländern oft en

⁷ Vgl. Pascha/ Storz, 2005; Jütting et al., 2007; Stiglitz, 2000; Williamson, 2009; Winiecki, 2004; Webb et al., 2009.

⁸ Zu diesen Studien zählen vorrangig experimentelle Erhebungen. Vgl.: Henrich, 2000; Henrich et al., 2001 oder Chuah et al., 2007. Für einen Überblick über kulturvergleichende Studien vgl. de Jong, 2009.

bloc als kultureller Unterschied erklärt. Dieses Erkenntnis mag zwar ausreichen, um die Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus empirisch anzuzweifeln, allerdings ist sie aus zweierlei Gründen unbefriedigend. Zum einen reflektiert die Reduktion von Kultur auf lediglich eine einzige kulturelle Variable sehr unpräzise deren Einflussbereich, zum anderen ist ein Forschungsergebnis, das den Faktor Kultur en bloc als Erklärung für Verhaltensunterschiede anführt, wenig aufschlussreich; es erklärt recht wenig. Kultur ist sehr vielschichtig und facettenreich. Genau darin liegt aber auch die Herausforderung ihrer Operationalisierung als Variable. Für die verhaltensökonomische Forschung wird daher in dieser Studie vorgeschlagen, kulturelle Faktoren zu definieren und ihre Wirkung zu testen. Dies setzt wiederum ein Verhaltensmodell voraus, welches einen Bezugspunkt darstellen kann. Der Homo oeconomicus, das Standardmodell menschlichen Verhaltens in der Ökonomie, erscheint hierfür ungeeignet, da dessen Verhalten von kulturellen Faktoren unbeeinflusst bleibt. In der vorliegenden Studie werden daher alternative Verhaltensmodelle diskutiert, die den Einfluss kultureller Faktoren auf das Verhalten explizit berücksichtigen.

Am Länderbeispiel von Korea und Deutschland soll eine vertiefte Analyse spezifischer kultureller Faktoren erfolgen. Dazu werden entscheidungsbeeinflussende informelle Institutionen in Korea analysiert und mithilfe eines Multimethodenansatzes in beiden Ländern anhand von koreanischen und deutschen Testpersonen getestet.

Das primäre Ziel dieser Studie ist es, mit einem adäquaten Forschungsdesign die Wirkungsweise kultureller Faktoren auf das wirtschaftliche Handeln präziser zu untersuchen, als dies bislang der Fall war. Damit wird diese Studie dem Ruf nach einer tieferen Kontextualisierung von Forschungsvorhaben zum wirtschaftlichen Handeln gerecht.⁹ Die folgenden Fragestellungen stehen dabei im Vordergrund: Wirken sich die ausgewählten kulturellen Faktoren auf das Verhalten und die Entscheidungsfindung aus? Falls ja, auf welche Weise wirken sie sich aus? Welche Entscheidungsmuster zeigen sich innerhalb der koreanischen und der deutschen Testgruppe? Das sekundäre Ziel dieser Studie ist die Diskussion zu den Implikationen der Ergebnisse. Hierbei ist vorrangig die Frage interessant, ob der hier gewählte Forschungsansatz anhand der Auswahl spezifischer kultureller Faktoren zu einem Erkenntnisgewinn führt und damit für weitere Studien im Bereich der kulturvergleichenden Verhaltensökonomik anwendbar ist.

⁹ Vgl. de Jong, 2009, S. 9, S. 39; Tsui, 2007; Johns, 2006. S. auch ferner Leung et al., 2011; Cappelli et al., 2010; Cheng et al., 2009; Jackson et al., 2008; Tsui et al., 2007; Farh/Cannella, 2006; Cavusgil/Das, 1997; Tsui, 2004; Chen, 2002.

1.2 Methodische Herangehensweise

Im Rahmen einer theoretischen Diskussion wird zunächst ein Modell einer kulturellen Entscheidungslogik entwickelt, um die besprochenen Institutionen systematisch einzuordnen. Daraufgehend werden die untersuchten Länder vorgestellt mit dem Ziel, die kulturellen Variablen in dem vorgegebenen Rahmen zu charakterisieren. Die Erkenntnisse dieser Analysen finden im Weiteren Eingang in das zentrale methodische Design. Hierbei wird nach der von Maxwell vorgeschlagenen Methodik ein Multimethodendesign (Mixed Methods Design) genutzt¹⁰, welches sich hier angewendet als mehrstufig integriertes Forschungsdesign klassifizieren lässt. Dazu wurde zunächst eine qualitative Primärerhebung in Form von Experteninterviews in Korea durchgeführt, an denen insgesamt 14 Interviewpartner teilnahmen. Diese Befragung hatte das Ziel, die für die später folgende experimentelle Erhebung zu operationalisierenden Variablen zu identifizieren. Diese Notwendigkeit bestand, da es zu diesem Thema verhältnismäßig wenig Literatur gibt. Auf Basis der existierenden Literatur wurde in Kombination mit der Expertenbefragung die Methode der Stylized Facts¹¹ angewendet, um Hypothesen zum Entscheidungsverhalten abzuleiten. Die in der Befragung identifizierten kulturellen Variablen wurden in einem weiteren Schritt im Rahmen eines sog. „Paper und Pencil“-Experiments, in dem ein Ultimatumspiel in klassischer und modifizierter Variante angewendet wurde, an insgesamt 590 Versuchspersonen getestet. Bei den Probanden handelte es sich um Studenten von insgesamt zehn koreanischen und deutschen Hochschulen. In der dritten Stufe wurden die an dem Experiment teilnehmenden Responder anhand eines postexperimentellen Fragebogens zu den Gründen ihrer Entscheidung befragt.

Es stellt sich die Frage, warum gerade zwei sehr unterschiedliche Länder als Forschungsobjekte ausgewählt wurden. Dem ökonomischen Standardmodell menschlichen Verhaltens zufolge sollte das Entscheidungsverhalten von Menschen gleich sein; kulturelle Unterschiede beeinflussen es demnach nicht. Es lässt sich aber vermuten, dass dies für Menschen aus Korea und Deutschland nicht zutrifft.

Der Gedanke, die Länder Korea und Deutschland zu vergleichen, folgt dem Vorschlag von Przeworski und Teune, die für die vergleichende Forschung zwei grund-

¹⁰ Vgl. Maxwell, 2005.

¹¹ Da die Verwendung des englischen Ausdrucks auch in der deutschsprachigen Literatur üblich ist, wird auf eine Übersetzung verzichtet.

legende Designs vorschlagen: Das „Most Different Systems“-Design (MDSD) und das „Most Similar Systems“-Design (MSSD).¹² Im Rahmen des MDSD werden unterschiedliche Fälle verglichen, mit dem Ziel, Gemeinsamkeiten zu ermitteln oder Annahmen über Gemeinsamkeiten zu widerlegen. Das MSSD hingegen versucht, unter gleichen Forschungsobjekten Unterschiede zu identifizieren. Der Vergleich des Entscheidungsverhaltens am Beispiel von Korea und Deutschland folgt dem Ansatz des MDSD, da beide Länder zwar kulturell unterschiedlich sind, aber nach der ökonomischen Theorie zum menschlichen Verhalten grundsätzlich gleiche Muster im Entscheidungsverhalten anzunehmen sind. Dem MDSD folgend soll die Annahme über Gemeinsamkeiten in der Wirkungsweise von kulturellen Faktoren auf das Entscheidungsverhalten widerlegt werden.

1.3 Aufbau der Arbeit

Das **2. Kapitel** behandelt die grundlegenden Elemente dieser Studie. Zunächst wird die Betrachtungsweise von Kultur in der Ökonomie zusammengefasst dargestellt, und anschließend werden deren Grundannahmen zum menschlichen Verhalten diskutiert. Im Kontext des Faktors Kultur werden vorhandene Defizite in beiden Bereichen aufgezeigt und alternative Ansätze hervorgehoben. Besonders der Betrachtungsweise von kultureller Reziprozität wird Potenzial zugeschrieben, kulturelle Faktoren in den ökonomischen Diskurs mit aufzunehmen. Dies führt wiederum zu Grundannahmen menschlichen Verhaltens, so die Argumentation, die für einen für kulturelle Faktoren geöffneten Typus sprechen. Auf dieser Basis werden adäquate Methoden diskutiert, die eine Erforschung kultureller Faktoren ermöglichen, mit dem Ziel, anhand eines anwendbaren Verhaltensmodells und einer Methodik nicht nur kulturell bedingte Verhaltensunterschiede zu identifizieren, sondern auch deren Ursache zu erklären.

In **Kapitel 3** der Studie wird ein theoretisches Konzept entwickelt, durch das kulturelle Einflussfaktoren systematisch zugeordnet werden können. Hierbei wird das Sozialkapitalkonzept als Dachkonzept verstanden, welches sich zur Analyse informeller Beziehungsnetzwerke eignet, wobei die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik zu den informellen Institutionen in dieses Dachkonzept integriert werden. Diese Systematik soll dazu dienen, den Einfluss kultureller Faktoren in Ent-

¹² Vgl. Przeworski/Teune, 1970, S. 32-38.

scheidungssituationen aus theoretischer Sicht zu konzeptionalisieren. Aufbauend auf der Analyse im 3. Kapitel zum Einfluss kultureller Faktoren auf informelle Institutionen soll im **4. Kapitel** die Entwicklungsgeschichte von informellen Institutionen an den zu untersuchenden Ländern, Korea und Deutschland, dargestellt werden. Zum einen soll hierdurch ein besseres Verständnis für die Landeskulturen entwickelt werden, zum anderen aber steht in diesem Kapitel die Herausarbeitung von verhaltensprägenden Werten und Normen innerhalb von informellen Netzwerkstrukturen im Vordergrund.

In **Kapitel 5** wird die gewählte Forschungssystematik dargestellt. Hierbei handelt es sich um einen Multimethodenansatz nach Maxwell, bei dem vier Methodenbausteine Anwendung finden: 1. das Experteninterview, 2. die Stylized-Facts-Methode, 3. das Experiment, 4. der postexperimentelle Fragebogen.

Das **6. Kapitel** dient der Bestimmung der operativen Variablen. Dies sind die kulturellen Faktoren, die das Entscheidungsverhalten beeinflussen und im Rahmen eines Experiments getestet werden sollen. Anhand von Experteninterviews werden die wichtigsten kulturellen Faktoren identifiziert und in eine Reihenfolge gebracht. Zu jedem dieser Faktoren werden anhand der Stylized-Facts-Methode eben diese abgeleitet, um darauf basierend, im nachfolgenden Kapitel, Hypothesen zu generieren.

Das **7. Kapitel** beinhaltet die Hypothesengenerierung auf Basis der im vorherigen Kapitel abgeleiteten Stylized Facts. Es behandelt die Durchführung eines Verhaltensexperiments mit 590 Studenten von 10 Hochschulen aus Korea und Deutschland sowie die Auswertung und Interpretation der daraus gewonnenen empirischen Daten. Bei dem Experiment kommt das Ultimatumspiel in zwei Varianten zum Einsatz. Um das Entscheidungsverhalten besser nachzuvollziehen, wird ein postexperimenteller Fragenbogen hinzugezogen, mit dem der Responder zu den Gründen für die Entscheidung befragt wird.

Kapitel 8 (Zusammenfassung) diskutiert die Ergebnisse der empirischen Erhebung im Kontext der Gesamtstudie. Die Studie schließt mit einer Diskussion der Ergebnisse und einem Schlusswort ab und zeigt dabei Themengebiete für die zukünftige kulturvergleichende Verhaltensforschung in den Wirtschaftswissenschaften auf.

2 Der Faktor Kultur in der Ökonomie

2.1 Einführung

Seit ca. Mitte der Neunzigerjahre kann von einem verstärkten Interesse an kulturellen Fragestellungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften gesprochen werden. Die Studien von Huntington zum "clash of civilizations" und Fukuyama zum Einfluss von Vertrauen auf die Wirtschaftsentwicklung in unterschiedlichen Kulturen bildeten das Zentrum der Diskussion.¹³ Das Ende des Kalten Krieges hat gezeigt, dass weitere Erklärungsansätze als die der neoklassischen Ökonomie nötig sind, um die noch bis in die heutige Zeit existierenden Unterschiede der Wirtschaftssysteme zu erklären. Gleichzeitig hat die rasante Wirtschaftsentwicklung in Ostasien zu einem starken Interesse an Erklärungsansätzen geführt mit der Erkenntnis, dass offenbar andersartige Institutionen als die der westlichen Länder Anwendung gefunden haben und diese scheinbar, zumindest bis zur Asienkrise im Jahr 1997/98, eine rasante wirtschaftliche Entwicklung unterstützen.¹⁴ Zwar hat das Interesse der Wirtschaft an kulturellen Fragen nach der Asienkrise kurzzeitig nachgelassen, jedoch hat der schnelle Wiederaufstieg „die Aufmerksamkeit auf den sehr grundlegenden Zusammenhang von Ökonomie und Kultur gelenkt, dass wirtschaftliches Handeln wie alles menschliche Handeln immer auch kulturell geprägt ist.“¹⁵ Die Rolle von kulturellen Fragen in der Ökonomie kann in Anbetracht ihres Einflusses auf wirtschaftliche Fragestellungen nur schwer als einflussreicher Faktor menschlichen Handelns ignoriert werden. „The real issue, (...), is how – not whether – culture matters.“¹⁶ Mittlerweile kann von einer Wende gesprochen werden. Die wechselseitige Beziehung von Kultur und Ökonomie ist seit einigen Jahren wieder häufiger im ökonomischen Diskurs vertreten.¹⁷

Im Folgenden werden die Betrachtungsweisen von Kultur in der Ökonomie zusammengefasst dargestellt und anhand dreier Kategorien unterschieden. Anschließend wird eine Auswahl menschlicher Verhaltensannahmen vorgestellt und im Kontext

¹³ Vgl. Huntington, 1994; Fukuyama, 1995a.

¹⁴ Vgl. Klump, 2002, S. 208 ff., Leipold, 2006, S. 1.

¹⁵ Wallacher, 2008, S. 3.

¹⁶ Sen, 2004, S. 38.

¹⁷ Vgl. u. a. Tabellini, 2010; Goldschmidt/Nutzinger, 2009; Wallacher et al., 2008; Guiso et al., 2006; Ottaviano/Peri, 2006; Henrich et al., 2005; Blümle et al., 2004; Jones, 2006; Leipold, 2006; Rao/Walton, 2004; Throsby, 2001; Bowles, 1998; Fukuyama, 1995.

des klassischen Modells des Homo oeconomicus diskutiert, der zwar nach wie vor das Standardmodell darstellt, allerdings in der Kritik steht, keinerlei soziale Fähigkeiten zu besitzen. In seiner Nobelpreisrede attestiert Stiglitz dem Homo oeconomicus eine zu starke Beschränktheit: „the economists’ traditional model of the individual is too narrow.“¹⁸ Das Ziel dieses Kapitels ist es, Alternativmodelle bzw. Erweiterungen der Standardannahme zu diskutieren, die zum einen kulturelle Faktoren einbeziehen und gleichzeitig für wirtschaftliche Fragestellungen operationalisierbar sind.

2.2 Kategorien kultureller Betrachtungsweisen

„Economists agree about many things – contrary to popular opinion – but the majority agrees about culture only in the sense that they no longer give it much thought“¹⁹. Kulturelle Wirkungsmechanismen werden von der Ökonomie bislang unzureichend berücksichtigt. Das kann zum einen daran liegen, dass der Faktor Kultur dynamisch, facettenreich und daher schwer zu quantifizieren ist, wie eingangs bereits angemerkt wurde. Zum anderen teilt ein Großteil der Vertreter der Ökonomie die Meinung, dass Kultur als wirkungsvoller Einflussfaktor in wirtschaftlichen Fragestellungen von geringer Relevanz ist. Es lassen sich eine Reihe von Betrachtungsweisen unterscheiden, welche Kultur unterschiedliche Einflussstärken beimessen.

Jones²⁰ unterscheidet zwischen drei konkurrierenden Positionen, in denen kulturelle Faktoren im ökonomischen Kontext betrachtet werden:²¹

1. Kultur als Oberflächenphänomen (cultural nullity)
2. Kulturelle Unveränderlichkeit (cultural fixity)
3. Kulturelle Reziprozität (cultural reciprocity)

Besonders die steigende Popularität von experimentellen Forschungsansätzen führt zu einer zunehmenden empirischen Unterstützung der Position kultureller Reziprozität, sodass diese Entwicklung als Trend bezeichnet werden kann.²²

¹⁸ Stiglitz, 2002, S. 488.

¹⁹ Jones, 2006, S. 3.

²⁰ Vgl. Jones, 1995

²¹ Die ins Deutsche übersetzten Begriffe wurden in Anlehnung an Panther (1999) übernommen.

²² Vgl. u.a. Dubois et al., 2012; Caliendo et al., 2011; Gächter/ Herrmann, 2009; Fehr/Schmidt, 2001; Falk/Fischbacher, 2000; Fehr/Gächter, 2000; Fehr/Gächter, 1998; Berg et al., 1995.

2.2.1 Kultur als Oberflächenphänomen (cultural nullity)

Typisch für diese Position ist zwar das Erkennen von Kultur, dennoch, so die Argumentation von Jones, bleibe sie relativ unbedeutend, wenn sie sich den ökonomischen Faktoren anpasse. Diese Faktoren dominieren nämlich Kultur, womit diese Ansicht eine gegenteilige Haltung zu der unten beschriebenen cultural fixity-Position einnimmt. Vor allem die Vertreter der Neoklassik, aber auch die frühen Anhänger der Neuen Institutionenökonomik unterstützen die Ansicht, Kultur als Oberflächenphänomen zu betrachten. Als Beispiele lassen sich die Studien von Muth und Lucas²³ nennen, in denen die Erwartungen (engl. „beliefs“) der wirtschaftlichen Akteure als endogen betrachtet werden und objektiven Wahrscheinlichkeiten folgen.²⁴ Eine endogene Betrachtung von Konsumentenpräferenzen findet sich auch bei Stigler und Becker.²⁵ Ein unabhängiger Einfluss von kulturellen Faktoren auf die Erwartungshaltung, bzw. auf individuelle Präferenzen wurde in diesen Forschungen nicht berücksichtigt.

Jones identifiziert innerhalb dieser Kategorie zwei Strömungen: Die erste sieht Kultur als „extraneous and of no economic significance. It may be ignored“²⁶; die zweite geht zwar mehr auf kulturelle Faktoren ein, attestiert ihnen aber ein Defizit in ihrer analytischen Substanz, da sie der Ökonomie untergeordnet sind und sich ihr anpassen. Diesem Gedanken folgend, vertritt Lukas den Standpunkt Kultur habe einen marginalen Einfluss. Seiner Ansicht nach sind eher die Investitionsrate, die Produktivität der Arbeit und andere endogene Faktoren die Treiber wirtschaftlicher Entwicklung.²⁷ Dorner und Klump machen auf ein methodisches Problem der neoklassischen Theorie aufmerksam, innerhalb derer „eine adäquate Analyse der Kultur nur eingeschränkt möglich [sei]. Kulturelle Faktoren können lediglich die Bereitstellung der Produktionsfaktoren beeinflussen; der Produktionsprozess, und damit die unter kulturellen Aspekten wichtigen Interaktionen zwischen Individuen, erscheint als 'black box'“²⁸.

Ein weiteres Beispiel das der Kategorie cultural nullity zugeordnet werden kann, ist in dem Bestreben, kulturelle Phänomene rein ökonomisch erklären zu wollen, zu

²³ Vgl. Muth, 1961; Lucas, 1976.

²⁴ Das heißt, vereinfacht ausgedrückt, aus neoklassischer Sicht wird davon ausgegangen, dass alle wirtschaftlichen Akteure die gleichen Erwartungen haben, die Zukunft objektiv feststeht und zukünftige Ereignisse eindeutig mit Wahrscheinlichkeiten bewertet werden können (vgl. Heine/Herr, 2003, S. 339).

²⁵ Vgl. Stigler/Becker, 1977.

²⁶ Jones, 1995, S. 273.

²⁷ Vgl. Lukas, 1996.

²⁸ Dorner/Klump, 1996, S. 44.

sehen. Diese Sichtweise wurde in einer frühen Phase u. a. von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik geteilt.²⁹ Ebenso wurden Institutionen vorzugsweise als eine konstante und gleichgeformte Variable betrachtet. Zum Beispiel unternehmen Stigler und Becker im Rahmen eines Artikels, der 1977 im American Economic Review veröffentlicht wurde, den Versuch, Geschmack (bzw. Präferenzen) als stabil und gleich ausgeprägt unter Menschen zu charakterisieren: „The establishment of the proposition that one may usefully treat tastes as stable over time and similar among people is the central task of this essay.“³⁰ Sie sind der Ansicht, dass “tastes neither change capriciously nor differ importantly between people. On this interpretation one does not argue over tastes for the same reason that one does not argue over the Rocky Mountains - both are there, will be there next year, too, and are the same to all men.”³¹ Eine dynamische Sichtweise bezüglich Änderungen in Präferenzstrukturen oder das Feststellen grundsätzlicher Unterschiede zur Erklärung von ökonomischen Phänomenen wurde dabei nicht bedacht.

Letztendlich macht Jones die Voraussetzung der neoklassischen ökonomischen Lehre, die besagt, dass alle ihre Belange auf Basis existierender Theorie erklärt werden sollten, für die Missachtung kultureller Phänomene mitverantwortlich.³²

2.2.2 Kulturelle Unveränderlichkeit (cultural fixity)

Die Position der kulturellen Unveränderlichkeit steht für die Sichtweise, dass die Kultur die Ökonomie dominiert. Sie ist häufig unter Anthropologen, Soziologen und Historikern verbreitet. Anhänger dieser Sichtweise glauben an die Unveränderlichkeit von Kultur. Sollte ein kultureller Veränderungsprozess stattfinden, geschieht dies autonom. Einen ökonomischen Einfluss gibt es nicht.³³ Kultur wird als gegeben angesehen, eine Analyse über die Entstehung von Kultur und ihre Veränderungsfähigkeit steht nicht im Vordergrund der Debatte. Vielmehr wird die Ökonomie als in die Kultur eingebettet angesehen, sie erwächst aus ihr und passt sich ihr an. Als informelle Institution verhält sie sich den formellen Institutionen gegenüber dominant. D.h. im Falle eines Konflikts passen sich die formellen Institutionen den informellen Institutionen an, keinesfalls umgekehrt. Informelle Institutionen werden als derart

²⁹ Vgl. Theurl/Theurl, 2007, S. 33.

³⁰ Stigler/Becker, 1977, S. 76.

³¹ Ebenda

³² Jones, 1995, S. 273.

³³ Vgl. Jones, 1995, S. 276. Siehe auch stellvertretend für die anthropologische Sichtweise Geertz, 1973.

rigide angesehen, so dass eine Etablierung von mit ihnen inkompatiblen formellen Institutionen scheitern würde.³⁴ Für die Weiterentwicklung ökonomischer Theorien ist die Akzeptanz der cultural fixity- Position daher wenig hilfreich. Folgt man ihr, so „ist eine Anwendung ökonomischer Theorien, die einen genau spezifizierten ideengeschichtlichen Hintergrund haben, auf Gesellschaften, die eine grundlegend abweichende ideengeschichtliche Basis haben, nicht möglich.“³⁵

2.2.3 Kulturelle Reziprozität (cultural reciprocity)

Die reziproke Sichtweise von Kultur und Wirtschaft ist eine vermittelnde. Hier dominieren weder Wirtschaft noch Kultur, sondern beide Faktoren bedingen sich wechselseitig. Dies bedeutet, dass Veränderungen in einem Bereich zwangsläufig zu Veränderungen in dem anderen Bereich führen. Daher kommt der dynamische Charakter von Kultur in dieser Position deutlicher zum Ausdruck als in der cultural fixity-Position, welche Kultur eine träge Eigenschaft unterstellt. Nach Jones ist „cultural reciprocity (...) the approach which opens up the most promising research agenda“³⁶. Dem folgend konstatiert Panther, dass die Erforschung des wechselseitigen Bedingens von Wirtschaft und Kultur im Verlauf ihrer Koevolution „eine empirische Frage wird, für deren von Fall zu Fall variierende Beantwortung im theoretischen Rahmen Platz sein muss“³⁷.

Die reziproke Betrachtungsweise stellt somit die anspruchsvollste Position dar und bietet Ansatzpunkte für eine konstruktive kulturzentrierte Forschungsagenda.

Nach Theurl umfasst die Position der cultural reciprocity mehrere Bereiche.³⁸ Die Wechselwirkung zwischen Wirtschaft und Kultur ist heute in der Neuen Institutionenökonomik anerkannt. Das zentrale Thema ist hierbei die Wirkungsweise von informellen Institutionen. Als Substitut von formellen Regelungen können Sie beispielsweise in wirtschaftlichen Interaktionen Transaktionskosten senken und helfen, durch die Beseitigung von Informationsasymmetrien Gefangenendilemma-Situationen aufzulösen. Sie reduzieren Kosten, die bei der Entscheidungsfindung und Kontrolle anfallen, und wirken damit dem Trittbrettfahrertum entgegen.

Interessant ist, dass der Ansatz der Reziprozität von Kultur und Ökonomie einen

³⁴ Vgl. Brockmeier, 1998, S. 161.

³⁵ Theurl, 2004, S. 45; vgl. Pohlmann, 2002, S. 24.

³⁶ Jones, 1995, S. 277.

³⁷ Panther, 1999, S. 32.

³⁸ Vgl. Theurl, 2004, S. 51.

wichtigen Bestandteil der ‚verstehenden Nationalökonomie‘³⁹ darstellte. Nach 1945 ist diese Betrachtungsweise durch die neoklassische Ökonomik sukzessive in den Hintergrund getreten.⁴⁰ Seit den 1990er Jahren aber kann von einer Renaissance der Diskussion von kulturellen Faktoren in der Ökonomie gesprochen werden.⁴¹ Ausgelöst wurde diese, neben dem Interesse an den Gründen der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung asiatischer Länder, durch die Überlegungen der Neuen Institutionenökonomik, die entscheidend durch die Studien von North geprägt wurden, der insbesondere den für diese Abhandlung wichtigen Einfluss der informellen Institutionen untersuchte.⁴²

Allerdings impliziert die cultural reciprocity-Position in der Analyse informeller Institutionen das Einbeziehen anderer Wissenschaftsdisziplinen, wodurch zahlreiche Schnittstellen entstehen. Damit ergeben sich neue Herausforderungen auf theoretischer und methodischer Ebene.⁴³ Auf theoretischer Ebene erscheint das Verhaltensmodell des Homo oeconomicus ungeeignet, kulturelle Einflüsse auf das menschliche Verhalten zu diskutieren. An dessen Stelle wird ein Modell menschlichen Verhaltens benötigt, welches für kulturelle Einflüsse offen ist. Diese Diskussion wird im nächsten Kapitel dieser Studie im Detail behandelt. Auf methodischer Ebene erscheint es zunächst als eine Herausforderung, eine adäquate Herangehensweise zu finden, um menschliches Verhalten empirisch zu testen. Dies wird allerdings seit einiger Zeit im Bereich der Verhaltensökonomik sehr erfolgreich durch das Heranziehen (sozial-) psychologischer und ökonomischer Verhaltensexperimente bewerkstelligt, worauf im folgenden Kapitel näher eingegangen wird.

2.3 Methodische Überlegungen zur wirtschaftlich orientierten Kulturforschung

Panther empfiehlt ein an die kulturelle Reziprozität anknüpfendes Forschungspro-

³⁹ Der Begriff ‚verstehende Nationalökonomie‘ wurde von Werner Sombart benutzt, der in seiner 1930 erschienenen Publikation „Die drei Nationalökonomien“ drei Hauptströmungen der Nationalökonomie erkennt, die richtende, ordnende und die verstehende. Unter letzterer verstand er eine sich an die Soziologie anlehrende Nationalökonomie, welche den Veränderungsprozess wirtschaftlichen Handelns aus geschichtlichen Zusammenhängen heraus zu erklären versucht.

⁴⁰ Vgl. Nau, 2004, S. 252.

⁴¹ Dies belegt z. B. die Recherche von Nau (2004, S. 255), der in einer Suchabfrage im Journal of Economic Literature das Stichwort „Kultur“ in zwischen 1980-1990 veröffentlichten Artikeln lediglich 505-mal fand, zwischen 1993-2000 allerdings 2540-mal.

⁴² Vgl. North, 1990.

⁴³ Für Beispiele aus der konkreten Forschungspraxis, vgl. Ostrom, 2005a.

gramm⁴⁴. Die Herausforderung hierbei sieht er allerdings in der Entwicklung eines Modells, welches der Wechselwirkung zwischen wirtschaftlichem Handeln und dem (dynamischen) kulturellen Einfluss gerecht wird. Es würde ein theoretischer Rahmen benötigt, der geeignet wäre, die jeweils unterschiedliche Dominanz kultureller und anderer Faktoren zu erfassen. Panther präsentiert zwei Beispiele, die methodisch „grundsätzlich hervorragend für kulturvergleichende Analysen geeignet“⁴⁵ sind. Beide Beispiele repräsentieren Dilemmasituationen, die mit spieltheoretischen Ansätzen analysiert werden. Bei dem ersten angeführten Beispiel von Yamagishi, Cook und Watabe (1998) handelt es sich um ein Laborexperiment, welches in den USA und Japan durchgeführt wurde. Dabei kam ein einseitiges Gefangenendilemmaspiel zur Anwendung, das den Grad an Vertrauen der Spieler gegenüber anderen Spielern ihres Kulturkreises untersuchen sollte. Grundsätzlich war nur einem Spieler die Möglichkeit gegeben, sich in der Transaktion opportunistisch zu verhalten. Die Studie kommt zu dem Resultat, dass Kooperationsbereitschaft und das Vertrauen Fremden gegenüber in den USA stärker ausgeprägt sind als in Japan. Japan könne höchstens im weiteren Sinne als kooperativ bezeichnet werden, da die Bereitschaft zu kooperativem Verhalten nicht aus kulturellen Gründen entstehe, wie z. B. das Unterordnen der individuellen Ziele unter die der Gruppe, sondern aufgrund von vorherrschenden Interaktionsstrukturen.

Verhaltensunterschiede können somit auf unterschiedliche kulturelle Schemata zurückgeführt werden. Konkret können anhand des durchgeführten Experiments kooperationserleichternde Interaktionsstrukturen analysiert werden sowie die Auswirkungen von internalisierten kulturellen Schemata.

Das zweite von Panther angeführte Beispiel ist die Untersuchung von Greif, der eine vergleichende historische Studie spieltheoretisch modelliert.⁴⁶ Greif untersucht zwei Händlergesellschaften des 11. Jahrhunderts, die sich mit Ausnahme der Zugehörigkeit zu jeweils unterschiedlichen kulturellen Regimes stark gleichen. Eine ist kollektivistisch geprägt, die andere individualistisch. Die Dilemmasituation ist die, dass jeder Händler einem überseeischen Vertreter zugewiesen ist, der aufgrund fehlender Rechtsdurchsetzung wenig Kontrolle über den Händler hat. Allerdings ist ein dichtes Informationsnetz, über das sich Informationen über Fehlverhalten schnell verbreiten,

⁴⁴ Vgl. Panther, 1999.

⁴⁵ Panther, 1999, S. 33.

⁴⁶ Vgl. Greif, 1989.

in der kollektiven Kultur gegeben, nicht aber in der individualistischen. Jeweils bei den Händlern werden Waren anvertraut, die sie veruntreuen könnten. Im Ergebnis zeigt Greif, dass das kollektivistische Regime effizienter funktioniert und die Löhne für die Handelsvertreter geringer sind.⁴⁷ Panther betont, dass neben dem hohen Eigenwert, den die Analyse hat, die durch unterschiedliche kulturelle Erwartungen hervorgerufenen strukturellen Konsequenzen als relevant bezeichnet werden können. Greif zeigt mit seiner Analyse auch auf, dass sich Ökonomien durch das vorherrschende kulturelle Regime unterschiedlich entwickeln können.

Ausgehend von der Position der kulturellen Reziprozität verdeutlichen beide Beispiele, wie eine adäquate methodische Herangehensweise aussehen kann, um die Wirkung kultureller Faktoren in Dilemmasituationen zu untersuchen. Beide Untersuchungen bedienen sich dabei sehr unterschiedlicher Methoden. Während ein Beispiel ein auf spieltheoretischen Ansätzen basierendes Verhaltensexperiment verwendet, basiert das zweite auf einer komparativen empirischen Fallstudienanalyse auf Basis von historischen Aufzeichnungen.

2.4 Menschliche Verhaltensvorstellungen in der Ökonomik

In der mittlerweile sehr umfangreichen wissenschaftlichen Diskussion in den Wirtschaftswissenschaften zu den Idealmodellen menschlichen Verhaltens bildet das theoretische Modell des Homo oeconomicus stets den Ausgangspunkt. Da dieses Modell nach heutigem Erkenntnisstand durch seine Unfähigkeit, realitätsnahe Verhaltensphänomene erklären zu können, wenig zur Weiterentwicklung der ökonomischen Theorienbildung beitragen kann, werden verstärkt Modelle benachbarter Disziplinen kritisch geprüft. So präsentiert die Soziologie den Homo sociologicus, die Politikwissenschaften den Homo politicus usw.⁴⁸ Von besonderem Interesse im Rahmen dieser Abhandlung ist das von der evolutionären Ökonomik favorisierte Modell des Homo culturalis,⁴⁹ auf das im weiteren Verlauf detailliert eingegangen werden soll. Viele dieser Modelle wurden in Bezug auf ihre Instrumentalisierbarkeit, Erklärungs-

⁴⁷ Vgl. Greif, 1994. Ein detaillierteres Beispiel von Netzwerkeigenschaften wird anhand der Studie von Greif in Kapitel 3.4.2.1 dargestellt.

⁴⁸ Für eine umfangreichere Vorstellung und Diskussion zu den Homo-Epithea vgl. O'Boyle, 2007.

⁴⁹ Ausführliche Abhandlungen zum Homo culturalis finden sich bei Panther/Nutzinger, 2004, S. 288-294; Wiemeyer, 1998, S. 42-43 oder Priddat, 1998, S. 44.

fähigkeit, Reife und letztendlich auf ihre Überlegenheit mit dem herkömmlichen Modell verglichen.⁵⁰ Zusammenfassend kann zum aktuellen Zeitpunkt behauptet werden, dass keines dieser Modelle das Modell des Homo oeconomicus abgelöst hat und dieses nach wie vor das Maß darstellt. Eine konsistente und allgemein akzeptierte Erweiterung blieb bislang erfolglos.⁵¹ Allerdings besteht wie bei keinem anderen Modell weitläufig Einigkeit darüber, dass der Homo oeconomicus um die emotionale Komponente bzw. um eine Öffnung in Richtung qualitative Analysefähigkeit weiterentwickelt werden sollte. Die für die Wirtschaftswissenschaften bedeutendsten Modelle werden im Folgenden kurz charakterisiert.

2.4.1 Homo oeconomicus

Das typische Bild vom Verhalten des Menschen wird in der Ökonomik durch den Homo oeconomicus repräsentiert, aber auch in der Soziologie, den Rechtswissenschaften und anderen Disziplinen wird er diskutiert. Seit jeher bauen eine Vielzahl von ökonomischen Theorien auf diesem Modell auf. Die Historie des Homo oeconomicus reicht zurück zu den Klassikern der Ökonomie, beispielsweise sind seine Charakterzüge bereits in dem Werk von Adam Smith, datiert 1759, zu finden.⁵² Als Begriff taucht er explizit genannt erstmalig bei Ingram Ende des 19. Jahrhunderts auf.⁵³

Der Homo oeconomicus ist in seiner einfachen Form stets vollständig informiert, handelt nutzenorientiert, stets rational und strebt nach maximalem Nutzen. Er ist ein reiner Individualist, der keine Emotionen und Gefühle kennt, die sein Handeln folglich nicht beeinflussen.⁵⁴

Dem Homo oeconomicus werden folgende Eigenschaften zugesprochen:⁵⁵

- Er nimmt Informationen vollständig und unverzerrt auf: Er ist vollständig informiert.

⁵⁰ Vgl. Priddat, 1998; Kersting, 1998, S. 43-44.

⁵¹ Vgl. Faust/Marx, 2004, S. 6.

⁵² Vgl. Smith, 1759, sowie Smith, 1776. Hierbei ist anzumerken, dass im Gegensatz zu der in der Ökonomik verbreiteten Annahme von Adam Smith, der Homo oeconomicus sei die Vollendung der Intention des menschlichen Handelns, Manstetten die These vertritt, dass bis auf wenige Ausnahmen der Ansatz von Smith nicht seiner Intention entsprechend weiterentwickelt wurde, sondern der Weg einer naturwissenschaftlich verwandter Methodik weiterverfolgt wurde. Eingehend hierzu, vgl. Manstetten, 2002, S. 21ff.

⁵³ Vgl. Manstetten, 2002, S. 116; Nach Persky, 1995, S. 221-231, wird in Ingrams „A History of Political Economy“, 1888, der Begriff erstmalig genutzt.

⁵⁴ Vgl. Panther/Nutzinger, 2004, S. 287-288; Dahrendorf, 1974, S. 15; Raab, 2006, S. 108, S. 109; Manstetten, 2002, S. 51.

⁵⁵ Vgl. Raab, 2006, S. 108, S. 109; Manstetten, 2002, S. 51; Panther/Nutzinger, 2004, S. 296. Es sei darauf hingewiesen, dass selbst innerhalb der mikroökonomischen Lehre keine exakte Übereinstimmung über die Verhaltensannahmen besteht, vgl. hierzu Kirchgässner, 2008, S. 17ff.

- Er handelt nutzenorientiert und richtet seine Entscheidungen auf diese Zielgröße aus.
- Er strebt nach maximalen Nutzen.
- Emotionen und Gefühle sind ihm unbekannt und beeinflussen sein Handeln daher nicht.
- Er spricht nicht bzw. Sprache verändert ihn nicht und definiert die Situation nicht.⁵⁶
- Er ist ein reiner Individualist. Mit anderen schließt er sich nur aus instrumentellen Gründen zusammen.

Diese sehr praxisfernen Annahmen zum menschlichen Verhalten sind allerdings nicht für alle Bereiche der ökonomischen Theorienbildung hilfreich. Zahlreiche Experimentalstudien haben gezeigt, dass die Mehrheit der Testpersonen nicht wie der Homo oeconomicus entscheidet. Sie zeigten vielmehr ein reziprokes Verhaltensmuster, d. h., dass sie kooperatives Verhalten ihrer Gegenspieler belohnten und unkooperatives Verhalten bestraften.⁵⁷ Auch wenn über die dargestellten Eigenschaften weitläufig Einigkeit besteht, sind sie keineswegs eindeutig definiert. So sind insbesondere folgende Fragen offen: Wie und in welchem Umfang definiert das Modell den Begriff der Rationalität⁵⁸? Kann Egoismus unterstellt werden? Schließt dieser in dem Fall Altruismus mit ein? Ist das Modell auf wirtschaftsfremde Disziplinen anwendbar? Ist der Homo oeconomicus als Konstrukt einer sterilen Modellwelt anzusehen oder als eine Simplifikation von Erfahrungen?⁵⁹

Ein Großteil der Kritik, die der Ökonomie gegenüber geäußert wird, hängt direkt mit ihrem Standardmodell menschlicher Verhaltensannahmen zusammen, in dem die Ursache ihrer eingeschränkten Prognosefähigkeit gesehen wird. Demnach bezweifelt Kersting recht provokativ, „ob die Ökonomie überhaupt eine empirische Wissenschaft ist. Die geringe Trefferquote ihrer prognostischen Äußerungen und die Gekünsteltheit ihrer explanativen Angebote hat sicherlich etwas damit zu tun, dass der Homo oeconomicus deskriptiv mangelhaft ist und nur als normatives Modell in

⁵⁶ Sprache verändert den Homo oeconomicus und dessen Situation nicht und ist ihm nicht eigen, sie wird von außen vorgegeben, vgl. Panther/Nutzinger, 2004, S. 295.

⁵⁷ Vgl. Falk, 2001, S. 1.

⁵⁸ Vgl. Müller, 1998, S. 42; Priddat, 1998, S. 42, die besonders auf die Integration kulturspezifischer Phänomene in einer Rationalitätsdefinition aufmerksam machen.

⁵⁹ Vgl. Manstetten, 2002, S. 35. Siehe auch die Diskussion zum „representative agent“, in: Kirman, 1992; Hartley, 1997.

kontrafaktischen Entscheidungssituationen taugt (...)“⁶⁰. Morgan⁶¹ drückt seinen Zweifel hier weitaus undiplomatischer aus: Ihm zufolge sehen andere Sozialwissenschaftler die Ökonomik aufgrund ihres zugrunde liegenden Menschenbildes als „lächerlich“ an.⁶²

Trotz der teilweise erheblichen Kritik an seiner Unvollständigkeit und Realitätsferne besitzt das Konstrukt des Homo oeconomicus einige Vorteile. Dies ist zum einen die Geschlossenheit und Konsistenz, die dieses Modell vermittelt.⁶³ Das Argument der Realitätsferne trifft für bestimmte Situationen nicht zu, in denen sich das Modell erklärungsunterstützend einsetzen lässt. Plakativ ist es für Motiv- und Verhaltensanalysen auf anonymen Wettbewerbsmärkten geeignet, wo keine soziale Interaktion stattfindet. Hier beschreibt der Homo oeconomicus weniger die Motive als das resultierende Verhalten⁶⁴. Beispiele dafür finden sich in der Neuen Institutionenökonomik zum Thema Moral Hazard: Hier wird z. B. davon ausgegangen, dass der Mensch sich risikofreudiger verhält, solange er versichert ist. Ebenso ist festzustellen, dass der Anreiz zu arbeiten sinkt, je höher die Zahlungen aus der Arbeitslosenversicherung ausfallen. Zudem lässt sich nach Abschluss einer Versicherung eine sinkende Sorgfalt bis hin zur vorsätzlichen Herbeiführung eines Schadenfalls feststellen. Die Annahme in diesem Fall ist die individuelle rationale Nutzenmaximierung auf Kosten Dritter, ohne den Schaden selber zu tragen.

Das Modell des Homo oeconomicus ist letztendlich unentbehrlich, um die Lehre der neoklassischen Ökonomik zu erklären. Es trägt mit seinem mathematisch gut zu applizierenden Ansatz – besonders in der Mikroökonomik – zu einem sehr großen Teil zur Konsistenz bei. Obwohl die Anwendbarkeit des Modells wegen der o. g. Vorteile in Teilbereichen der Wirtschaftswissenschaften plausibel ist, stellt es sich besonders für Phänomene kultureller Einflussfaktoren als wenig hilfreich dar. Hier fordert die fortschreitende Globalisierung und „Interkulturalisierung“ der Wirtschaft – besonders dort, wo soziale Interaktion stattfindet – theoretische Unterstützung, die auf Basis des Homo oeconomicus nicht mehr zufriedenstellend geliefert werden kann. In diesem Bereich zeigt sich speziell die Neue Institutionenökonomik aufnahmefähig,

⁶⁰ Vgl. Kersting, 1998, S. 44.

⁶¹ Im Original in englischer Sprache.

⁶² Vgl. Morgan, 1997, S. 91.

⁶³ Vgl. Manstetten, 2002, S. 34.

⁶⁴ Vgl. Panther/Nutzinger, 2004, S. 287-288.

die eine Erweiterung des Modells oder gar einen Paradigmenwechsel zur Disposition stellt. Die Frage nach dem aktuellen Stand des Diskurses zu dieser Forderung kann man schlicht damit beantworten, dass kein allgemein akzeptiertes Alternativmodell existiert. Trotz vorhandener Ansätze „gibt es bisher noch keine vollständig ausgearbeitete Alternative zum Model des Homo oeconomicus, die eine ähnliche Bandbreite und Ergebnisvielfalt aufzuweisen hätte“⁶⁵. Eine Modifikation, die einen besseren Bezug zur Realität darstellt, wäre beispielsweise in der Aufhebung der Annahme vollständiger Informationen zu sehen.

2.4.2 Homo sociologicus

Aufgrund der realitätsfernen Eigenschaften des Homo oeconomicus üben gerade die Sozialwissenschaften Kritik. Sie werfen der Ökonomie ökonomischen Imperialismus, Neoliberalismus und ein ökonomisch verengtes Weltbild vor und stellen ihm letztendlich den Homo sociologicus gegenüber⁶⁶. Ausgangspunkt ist in diesem Fall die Annahme, dass menschliches Verhalten nicht nur von Rationalitätsdenken geleitet wird, sondern von gesellschaftlichen Rollen- und Verhaltenserwartungen. In diesem Modell „spielt“ der Akteur eine Rolle nicht bewusst, er „ist“ seine Rolle. Hierbei ist eine Rolle als ein vom Individuum unabhängiger Komplex von Vorschriften und Mustern definiert, die von der Gesellschaft festgelegt werden und deren Erfüllung vom Individuum verbindlich verlangt wird. Darüber hinaus spielen besonders in der Sozialisation kollektive Prozesse eine entscheidende Rolle, die von der Gruppe ausgehen, welche wiederum Erwartungen an angemessene Verhaltensweisen und Einstellungen stellt, die sich regulierend und orientierend in der sozialen Interaktion auswirken⁶⁷. So strikt rational der ökonomische Mensch agiert, so streng sozial wird der soziologische Mensch von gesellschaftlichen Zwängen und somit von Tradition, Normen oder Tabus handlungsleitend gesteuert.

Bezogen auf die Bereitschaft, Einflüsse von anderen Disziplinen aufzunehmen, ist der Ansatz, den die Soziologie wählt, ein anderer als die einheitliche Methodologie der Ökonomik. Die Soziologie lehnt eine übergeordnete einheitliche Theorie ab und zeigt sich offen für Einflüsse aus anderen Teildisziplinen. Dieser Kompromiss bleibt allerdings nicht ohne Kritik. Weise fasst dies wie folgt pointiert zusammen: „Wie zu

⁶⁵ Vgl. Dietz, 2005, S. 51.

⁶⁶ Vgl. Weise, 2004, S. 427-428.

⁶⁷ Vgl. Dietz, 2005, S. 97.

erwarten resultiert ein derartiger Kompromiss aus Einheit und Vielfalt in Einfalt⁶⁸.

Der Homo sociologicus ist wie der Homo oeconomicus ein wissenschaftliches Konstrukt, welches kein Abbild der Wirklichkeit darstellt. Er ist in erster Linie Träger sozial vorgeformter Rollen. Er ist also ein Wesen, das lediglich auf das reagiert, was die gesellschaftlichen Rollenerwartungen von ihm verlangen⁶⁹.

Folgende Charaktermerkmale sind als typisch für den Homo sociologicus anzusehen⁷⁰:

- Er handelt strikt regel- und rollenkonform.
- Er erfüllt gesellschaftliche Erwartungen an seine Rolle.
- Er hat gesellschaftliche Normen internalisiert.
- Er steht unter stetigem Zwang.
- Er besitzt weder eigene Bedürfnisse noch Persönlichkeit oder Verantwortungsfähigkeit.

Gerade die Soziologie hat sich seit jeher um ein Modell menschlichen Handelns bemüht, welches der Realität näher kommen soll, mit dem Ziel, möglichst wirklichkeitsnahe Schlussfolgerungen über bestimmte Sachverhalte zu erzielen. Der Ökonomie wird damit zur Last gelegt, diesen Anspruch auf Basis des Idealmodells des ökonomischen Menschenbildes nicht erreichen zu können. Hillmann unterstreicht allerdings, dass auch das Modell des Homo sociologicus höchstens einen höheren Realitätsgrad aufweist, aber nicht den Anspruch erhebt, ein reelles Bild menschlichen Verhaltens darzustellen.⁷¹ In Abgrenzung zu Dahrendorf⁷² verzichtet er auf den Bezug zu dem realen menschlichen Verhalten. Er betont aber den Einfluss des kulturellen Umfelds auf das Verhalten. Hillmann unterstreicht in seinen Ideen zum Modell des Homo sociologicus die Wichtigkeit der Einarbeitung von Erkenntnissen benachbarter Disziplinen wie der Kulturanthropologie, der Psychologie und der Sozialpsychologie. Die Komplexität des menschlichen Verhaltens sei entscheidend geprägt durch Sozialisation, Internalisierung, Enkulturation, gemeinsame Werte, Ideen und Orientierungen und kulturelle Selbstverständlichkeiten⁷³.

⁶⁸ Vgl. Weise, 2004, S. 427-428.

⁶⁹ Vgl. Dahrendorf, 1974, S. 41.

⁷⁰ Vgl. Dietz, 2005, S. 98.

⁷¹ Vgl. Hillmann, 1970, S. 96.

⁷² Vgl. Dahrendorf, 1964, S. 8, S. 16, S. 22, S. 55.

⁷³ Ebenda, S. 102.

Hillmanns Ansätze stützen sich im Wesentlichen auf drei Erkenntnisse:⁷⁴

- „Die menschliche Persönlichkeit besitzt eine soziokulturelle Eigenart.“
- „Der Mensch verhält sich als soziokulturelle Persönlichkeit weitgehend rollenkonform.“
- „Der Mensch verhält sich als soziokulturelle Persönlichkeit weitgehend gruppenkonform.“

Durch das Hinzufügen der kulturellen Dimension wird Hillmann der Kritik Tenbrucks an Dahrendorf gerecht, der diesem eine zu verengte Sichtweise auf die Verhaltensannahmen des Homo sociologicus vorwirft, den Dahrendorf maßgeblich beeinflusst hat.⁷⁵ Nach Tenbruck vernachlässigt Dahrendorf bei der Erklärung von sozialem Handeln die Kultur und die Persönlichkeit des Akteurs. Ein rollenkonformes Handeln ist ohne die kulturelle Tradition, die den Sinn der Rolle erklärt, nicht nachvollziehbar. Ein Rollenhandeln sei stets der kulturellen Tradition, d. h. deren Idealen und Werten, verpflichtet.⁷⁶

Der generelle Kritikpunkt am Homo sociologicus ist prinzipiell derselbe, der dem Homo oeconomicus gegenüber geäußert wird: Beide Modelle sind zu eng gefasst. Sie ignorieren kulturelle Faktoren, die menschliches Verhalten maßgeblich beeinflussen.

2.4.3 Homo reciprocans

Durch empirische Ergebnisse aus Studien jüngerer Datums, die eine experimentelle Erhebungsmethodik anwenden, werden die Verhaltensannahmen über den Homo oeconomicus herausgefordert. Statt strikt eigennützig und nutzenmaximierend verhielten sich die Mehrheit der Testpersonen in ökonomischen Experimenten reziprok.⁷⁷ Unter Reziprozität versteht Falk ein Verhalten, „bei dem freundliches oder kooperatives Verhalten belohnt und unkooperatives oder unfreundliches Verhalten bestraft wird.“⁷⁸ Belohnung und Bestrafung finden auch statt, wenn dies mit Kosten

⁷⁴ Ebenda, S. 111-115.

⁷⁵ Dahrendorfs Werk „Homo sociologicus“ liegt aktuell in der 17. Auflage (2010) vor.

⁷⁶ Weitere Kritikpunkte finden sich bei Tenbruck, 1961, S. 9, 14, S. 21.

⁷⁷ Reziprokes Verhalten wird in experimentellen Studien häufig als „other-regarding behavior“ bezeichnet, vgl. Bolton et al., 2008.

⁷⁸ S. Falk, 2001, S. 1. Falk merkt zudem an, dass Reziprozität nicht zwangsläufig mit Altruismus gleichzusetzen ist. Reziprokes

verbunden ist. Hierbei wird zwischen positiver und negativer Reziprozität unterschieden. Unter positiver Reziprozität wird die Belohnung von freundlichem Verhalten verstanden, unter negativer Reziprozität die Bestrafung unfreundlichen Verhaltens.⁷⁹ Dieses auf Gegenseitigkeit beruhende Verhalten geht davon aus, dass Entscheidungen von den Einstellungen und Empfindungen der Handelnden beeinflusst werden. Diese als soziale Präferenzen bezeichneten Einflussfaktoren relativieren ein eigennütziges Verhalten, da die Entscheidung maßgeblich durch Gerechtigkeitsempfindungen, Fairness oder Neid beeinflusst wird.⁸⁰

Der Homo reciprocans kann durch fünf Verhaltensprinzipien charakterisiert werden:⁸¹

1. Belohnung und Bestrafung von Verhalten: Faires Verhalten wird belohnt, unfaires Verhalten wird bestraft, trotz höherer Kosten.
2. Beurteilung über Entscheidungsoptionen und Verfahren: Die Intention des Handelnden zählt: Die Interpretation, ob fair oder unfair entschieden wurde, ist von den Entscheidungsalternativen des Handelnden abhängig. Zudem wird die Entscheidung von der Beurteilung des angewendeten Verfahrens beeinflusst, d. h., ob dieses als fair oder unfair wahrgenommen wird.⁸²
3. Bedingte Kooperation: Der Homo reciprocans verhält sich in Dilemmasituationen bedingt kooperativ, d. h., er passt sich dem Verhalten anderer an. Er kooperiert, wenn andere kooperieren, er defektiert, wenn andere defektieren.⁸³
4. Unterschiedliche Beeinflussung auf vollständigen und unvollständigen Ver-

Verhalten findet sich sowohl in einmaligen als auch in sequenziellen Spielen.

⁷⁹ Vgl. Falk, 2001; Fehr/Gächter, 2000; McCabe et al., 2003.

⁸⁰ Vgl. Fehr/Schmidt, 2001; Falk, 2001; Cason et al., 2002; Kocher et al., 2008; Gächter/ Hermann, 2009.

⁸¹ Vgl. Falk, 2001, S. 3 ff.

⁸² Ein Beispiel für ein Verfahren ist die Möglichkeit einer politischen Partizipation.

⁸³ Dieses Verhalten kann dazu führen, dass nicht nur ein Nash-Gleichgewicht existiert, wie es die Annahmen des Homo oeconomicus vermuten lassen. Bedingte Kooperation ermöglicht die Existenz multipler Gleichgewichte: „Wenn genügend bedingt kooperative Typen in einer Gruppe zusammen sind, kann es sein, daß entweder wenig (oder nichts) beigetragen wird – weil die Erwartung vorherrscht, daß insgesamt wenig kooperiert wird – oder daß viel beigetragen wird, da insgesamt ein hohes Kooperationsniveau erwartet wird.“ S. Falk, 2001, S. 7.

tragsmärkten: Auf unvollständigen Vertragsmärkten kann Reziprozität das Marktergebnis beeinflussen, auf vollständigen Vertragsmärkten eher weniger.

5. Möglichkeit von Sanktionen: Das institutionelle Umfeld beeinflusst die Durchsetzung von reziprokem oder eigennützigem Verhalten: Ist die Möglichkeit einer Bestrafung nicht gegeben, setzt sich eigennütziges Verhalten durch. Können Sanktionen angewendet werden, kann dadurch kooperatives Verhalten herbeigeführt werden.

Kulturelle Einflussfaktoren sind in dem Modell des Homo reciprocans lediglich indirekt zu finden. Diese ausschließende Behandlung kultureller Einflüsse wirft Fragen auf: Wie ist z. B. faires und unfaires Verhalten zu deuten? Die Annahme liegt nahe, dass beide Begriffe in unterschiedlichen Kulturen einen unterschiedlichen Bedeutungsinhalt haben.⁸⁴ Insbesondere, genauer ausgedrückt sogar fast ausschließlich, wird von dem Homo reciprocans lediglich die Eigennutzannahme des Homo oeconomicus widerlegt. Andere Eigenschaften des Homo oeconomicus werden nicht aufgegriffen. Wünschenswert wäre ein Wesen mit weiteren Eigenschaften. Falk entgegnet diesem Kritikpunkt u. a. damit, dass „in den Wirtschaftswissenschaften und auch im Bewusstsein der Öffentlichkeit [der Homo oeconomicus] regelmäßig als eigennütziges Individuum modelliert und verstanden [wird]. Aller anders lautenden Einführungsbemerkungen von Lehrbüchern zum Trotz, bildet die Eigennutzhypothese de facto den Kern fast sämtlicher Modelle und Theorien.“⁸⁵ Trotz dieser Kritikpunkte ist der Homo reciprocans im Gegensatz zu anderen Verhaltensmodellen sehr umfangreich empirisch gestützt, was ihn zu einem zur Diskussion stehenden potenziellen Alternativmodell zum Homo oeconomicus macht. Zudem stellt das Erkennen von sozialen Präferenzen eine Weiterentwicklung hin zu einem realistischeren Abbild wirtschaftlichen Handelns dar. Falk folgert: „Aus der Existenz des Homo reciprocans folgt, dass Gesellschaften und soziale Beziehungen über informelle Mechanismen zur Durchsetzung von Normen und Regeln verfügen, die mit den Annahmen des Homo oeconomicus nicht erklärbar sind. Diese zu formalen Durchsetzungsmechanismen komplementären Mechanismen bilden einen wesentlichen Teil des Sozialka-

⁸⁴ Lind argumentiert, dass moralische Vorstellungen die Interpretation von fairem Verhalten prägen. Da moralische Vorstellungen sich in verschiedenen Kulturkreisen unterscheiden, unterscheiden sich folglich vermutlich auch die Vorstellungen von Fairness, vgl. Lind, 1995. Konow (2001) argumentiert, dass Gerechtigkeit kontextabhängig sei.

⁸⁵ Falk, 2001, S. 3.

pitals einer Gesellschaft.“⁸⁶

2.4.4 Homo culturalis

Die Position der Vertreter einer kulturellen Öffnung der Verhaltensmodelle beinhaltet die Annahme, dass kulturelle Faktoren als eine Determinante menschlichen Verhaltens anzusehen sind, ohne die Handeln gar nicht möglich wäre: „Ein Mensch, der nicht zu seiner Entlastung auf kulturelle Normen und Verhaltensmuster zurückgreifen könnte, stünde unter einem permanenten Entscheidungsdruck, der ihn überfordern und handlungsunfähig machen würde.“⁸⁷ Ohne die Einbeziehung dieser Faktoren in ökonomische Analysen ist die Gefahr von Fehleinschätzungen groß. Zahlreiche reale Beispiele unterstützen die Vertreter einer Öffnung für kulturelle Faktoren in Verhaltensmodellen. Priddat nennt in diesem Zusammenhang das Beispiel des Arbeitsmarktes in familienorientierten asiatischen Kulturen, speziell in Hongkong und Singapur, wo die Familie, die oft aus bis zu 150 weltweit verteilten Mitgliedern besteht, absolute Priorität besitzt.⁸⁸ Hier werden Führungspositionen i. d. R. ausschließlich mit Familienmitgliedern besetzt, auch bei geringerer Qualifikation der Kandidaten. Ein weiteres Beispiel bezieht sich auf den Begriff der Rationalität selber. Im japanischen Kulturraum ist es schwierig, den „Rational Choice“-Begriff zu definieren, da dort das Handeln des Individuums als Gedanke nicht verwurzelt ist, sondern soziale Beziehungen in einer kollektivistisch-geprägten Kultur eine übergeordnete Rolle spielen. Mehr als das Verhältnis zwischen Individuen spielt das Verhältnis zwischen den „Subjekten“ eine Rolle⁸⁹. Ein Abbild menschlichen Handelns, welches die i.w.S. sozialen Einflüsse beachtet, wird von der evolutionären Ökonomik in Form des Homo culturalis vorgeschlagen.

Der Homo culturalis zeichnet sich durch folgende Eigenschaften aus:⁹⁰

- Er handelt nutzenmaximierend.
- Er besitzt eine Identität, die kontextabhängig und wandelbar ist, diese wird durch Erfahrungen geformt.
- Er kann ebenso kollektive Identitäten entwickeln und sich als Teil eines Kol-

⁸⁶ Falk, 2001, S. 22.

⁸⁷ Dietz, 2005, S. 98.

⁸⁸ Vgl. Priddat, 1998, S. 42-43.

⁸⁹ Ebenda.

⁹⁰ Vgl. Wiemeyer, 1998, S. 42-43; Panther/Nutzinger, 2004, S. 288-294.

lektiv verstehen.

- Er beachtet emotionale Antriebe und Bedürfnisse, die nicht rational zu erfassen sind.
- Er erkennt Gefühle, Sitte, Moral und von außen wirkende Restriktionen.
- Seine Handlungsschemata sind auf raum- und zeitliche Situationen bezogen, in denen der Mensch als Körper anwesend ist.

Während Wiemeyer dem Homo culturalis zwar einen höheren Realitätsbezug zuspricht, erscheint der Weg zu einer stärkeren Beachtung in den Wirtschaftswissenschaften noch weit⁹¹. Dies liegt zum einen in den Vorteilen des noch immer bevorzugten Modells des Homo oeconomicus begründet, welches sich als analytisches Modell lange Zeit bewährt hat, vergleichsweise leicht empirisch testbar ist und verglichen mit dem noch sehr jungen Homo culturalis eine gewisse wissenschaftliche Reife aufweist⁹².

Obwohl die Charaktereigenschaften des Homo culturalis bezüglich ihrer Realitätsnähe überzeugen, ist aus ökonomischer Sicht Skepsis geboten. Kersting vertritt die Ansicht, dass die Anzahl kultur-relevanter Eigenschaften und deren Komplexität nicht in ein einheitliches Modell menschlichen Verhaltens untergebracht werden könne. „Wenn wir [also] den Akteur mit Emotionen, Wertvorstellungen, kulturell codierten Weltsichten und diversen lebensnahen Irrationalismen vollstopfen, erreichen wir für die Entwicklung seiner nomologischen Ökonomie nichts“⁹³.

2.5 Modellintegrierende Ansätze

Da es anscheinend bislang keiner wissenschaftlichen Disziplin gelungen ist, ein vollständig befriedigendes Modell menschlichen Handelns zu etablieren, stellen Fusionen einzelner Modelle einen Kompromiss dar, in dem jeweils die der Realität am besten entsprechenden Eigenschaften der einzelnen Modelle miteinander verknüpft werden.

Die beiden Annahmen des Homo oeconomicus und Homo sociologicus stellen in Reinkultur zwei Extreme dar: Der eine nimmt seine Mitmenschen als Konkurrenten

⁹¹ Vgl. Wiemeyer, 1998, S. 42-43.

⁹² Vgl. Priddat, 1998, S. 44.

⁹³ Vgl. Kersting, 1998, S. 44.

wahr und sucht seinen Vorteil im Kampf um knappe Ressourcen, der andere steht unter dem permanenten Druck der Gesellschaft, deren Erwartungshaltung er zu erfüllen verpflichtet ist. Das unbefriedigende an beiden Modelle ist, dass der eine offensichtlich untersozialisiert ist und der andere übersozialisiert.⁹⁴ Die Idee einer Integration beider Ansätze liegt daher nahe.

2.5.1 Homo socio-oeconomicus

In einem Versuch, eine plausiblere Position zwischen dem Homo oeconomicus und dem Homo sociologicus aufzubauen, um so von diesen zwei extremen Verhaltensannahmen hin zu einem der Realität näherkommenden Modell zu gelangen, schlägt Weise eine Symbiose aus beiden vor: den Homo socio-oeconomicus⁹⁵. Dieser besitzt die Fähigkeit, sein Verhalten mit anderen Menschen abzustimmen, zudem besitzt er internalisierte Präferenzen und agiert somit nicht unabhängig von dem Verhalten anderer Menschen.

Diese Zusammenführung wird u. a. von Dietz unterstützt, der insbesondere Vorteile in der Möglichkeit der Kompatibilität zum Homo oeconomicus durch ökonomische Quantifizierung von Rollenverhalten und Regelerorientierung sieht:

1. Die durch soziale Sanktionen entstehenden Kosten bei Verstoß gegen Regeln oder Rollenverhalten können berücksichtigt werden, 2. Regeln oder gesellschaftstypische Verhaltensweisen können als Optionen möglichen Handelns angesehen werden. Dieser Aspekt ist von besonderer Bedeutung in Situationen einer unvollständigen Informationslage⁹⁶.

Das Modell des Homo socio-oeconomicus kann als eine Verbindung zwischen Ökonomie und Soziologie verstanden werden.⁹⁷ Durch diese Verbindung werden ihm menschliche Verhaltensweisen zugestanden, die Lindenberg sehr detailreich anhand des Akronyms „RREEMM“⁹⁸ beschreibt: Dieses geht von einem kreativen Verhalten aus. Es wird Lernfähigkeit unterstellt (Resourceful). Es muss eine Auswahl zwischen

⁹⁴ Vgl. Granovetter, 1985

⁹⁵ Vgl. Weise, S. 439.

⁹⁶ Vgl. Dietz, 2005, S. 98.

⁹⁷ Dieses Modell entspricht am ehesten den Vorstellungen der Vertreter, die für die 'Einheit der Sozialwissenschaften' plädieren. Dieser Diskurs, zu dem in der Vergangenheit z. B. von Kempfski (1956) und Albert (1960) beitrugen, favorisiert eine Einbindung der Soziologie, Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft in die Kategorie der Sozialwissenschaft. Nach Lichtblau ist dieser Diskurs heute "erneut im vollen Gang." Dies liege daran, dass zum einen die neoklassisch geprägte Ökonomie mit mathematischen Methoden zunehmend Bereiche erforsche, welche ursprünglich von der Soziologie bearbeitet worden seien, zum anderen beschäftige sich die Soziologie, bzw. die Wirtschaftssoziologie, mit Themenfeldern, welche bisher eine Domäne der Ökonomie gewesen seien, vgl. Lichtblau, 2010.

⁹⁸ RREEMM steht für Resourceful-Restricted-Expecting-Evaluating-Maximizing-Man, vgl. Lindenberg, 1990.

verschiedenen Handlungsmöglichkeiten getroffen werden (Restricted), ebenso bestimmen Erwartungen das Handeln (Expecting). Abwägen und bewerten ist möglich (Evaluating). Das Streben nach individueller Nutzenmaximierung wird unterstellt (Maximizing).

Der Homo socio-oeconomicus bietet eine Kompromissposition zwischen zwei sehr unterschiedlichen Verhaltensmodellen an. Unter anderem wird rationales Verhalten in Abhängigkeit von dem Verhalten anderer Akteure betrachtet. Kulturelle Faktoren, die das Verhalten beeinflussen, spielen allerdings bei dem Homo socio-oeconomicus keine direkte Rolle.

2.5.2 Homo oeconomicus-culturalis

Eine Vielzahl von ökonomischen Vorgängen und Problemen lassen sich mit dem der kulturellen Dimension geöffneten Homo oeconomicus besser analysieren. Hierzu gehört kollektives Handeln auf verschiedenen Ebenen, wie der national-politischen Ebene, dem Arbeitsmarkt, unternehmensintern sowie -extern, bezogen auf die Interaktion mit Geschäftspartnern, Gläubigern und anderen Interessengruppen. Panther/Nutzinger bezeichnen diese Spezies als Homo oeconomicus-culturalis⁹⁹.

Es stellt sich die Frage, inwieweit sich der Homo culturalis in das Model des Homo oeconomicus übertragen lässt. Dies gelingt nach Panther/Nutzinger „nur insoweit, als die Ergebnisse der kulturellen Konstitution des Akteurs in die Welt des Homo oeconomicus übertragen werden, der Prozess der kulturellen Konstitution des Akteurs selbst bleibt außerhalb dieser Welt“¹⁰⁰. Um den Homo oeconomicus-culturalis zu modellieren, ist die Ökonomie auf die Ergebnisse kulturspezifisch forschender Sozialwissenschaften angewiesen, um durch sie den Handlungsrahmen substantziell festzulegen, in dem sich der Homo oeconomicus-culturalis bewegt. Da sich der kulturell gesteuerte Teil des Homo oeconomicus-culturalis, also der Homo culturalis, stets neu konstituiert und verändert, liegt gerade hierin die Herausforderung einer operativen Applizierbarkeit. Nichtsdestotrotz empfehlen Panther/Nutzinger lediglich ein „Sich-Einlassen“ der Ökonomie auf Eigenschaften des Homo culturalis.¹⁰¹

⁹⁹ Vgl. Panther/Nutzinger, 2004, S. 306.

¹⁰⁰ Ebenda

¹⁰¹ Ebenda, S. 307.

2.6 Schlussfolgerungen

In der Diskussion zu Idealmodellen menschlichen Verhaltens ist nach wie vor der „Homo oeconomicus“ der Maßstab für Vergleiche. Allerdings besteht weitläufig Einigkeit darüber, dass dieses Modell weiterentwickelt werden sollte, und zwar um eine Öffnung in Richtung qualitative Analysefähigkeit. Wie eingangs bereits diskutiert und kennzeichnend für die Auseinandersetzung mit der kulturellen Komponente innerhalb der Ökonomik ist auch hier die fundamentale Problematik zu erkennen, den Begriff Kultur insbesondere für die Ökonomik quantifizierbar, modellierbar und „berechenbar“ zu machen. Unter der Annahme der Existenz unterschiedlicher Subkulturen innerhalb eines Kulturkreises, dessen Akteure in wirtschaftlichen Interaktionssituationen auf kulturell anders sozialisierte Akteure treffen, ist der Hoffnung auf ein generell erklärendes bzw. vorhersehendes Modell menschlichen Handelns wohl eher mit Pessimismus zu begegnen. Das Unterfangen, ein generelles Modell auf Basis eines Homo-X-Ansatzes für interkulturelle Interaktionssituationen zu entwickeln, ist schwierig umzusetzen, wenn nicht gar unrealistisch. Die Idee von Panther und Nutzinger eines „Sich-Einlassens“ auf die Eigenschaften des Homo culturalis in ökonomischen Fragestellungen wird an dieser Stelle als die aktuell vielversprechendste Herangehensweise angesehen. Da das Ignorieren von kulturellen Faktoren einem weiteren Erkenntnisfortschritt entgegensteht, aber zum anderen aktuell ein Modell fehlt, welches trotz kultureller Vielschichtigkeit und Dynamik analytisch applizierbar ist, kann der für kulturelle Einflüsse offene Homo oeconomicus, also der Homo oeconomicus-culturalis, einen Beitrag zur besseren Erklärung für wirtschaftliches Handeln leisten.

2.7 Zusammenfassung und Zwischenfazit

Fassen wir die Ausgangsfragestellung und die wichtigsten Erkenntnisse dieses Teilkapitels nochmals im Überblick zusammen.

Tabelle 2-1 stellt die besprochenen Verhaltensmodelle im Hinblick auf deren kulturelle Aufnahmefähigkeit dar. Zur Analyse kultureller informeller Institutionen scheidet der Homo oeconomicus aus, da ihm Kultur unbekannt ist. Seine Anwendbarkeit beschränkt sich hauptsächlich auf anonyme Märkte, in denen Akteure nicht interagieren. Zwar ist der Homo sociologicus ein soziales Wesen, aber Kultur ist ihm ebenso

wenig ein Begriff, zumindest nicht primär. Ähnlich verhält es sich mit dem Homo reciprocans. Er eignet sich optimal zur Analyse von Kooperationsverhalten, allerdings spielt der Einfluss kultureller Faktoren bei ihm lediglich eine nebensächliche Rolle. Der Homo culturalis allerdings ist primär ein „kulturalisiertes“ Wesen und liefert damit zwar einen Zugang zu kulturellen Fragestellungen, jedoch ist die Komplexität seiner Charaktereigenschaften schwer mit der Entwicklung einer nomologischen Ökonomie vereinbar.

Tabelle 2-1: Kulturelle Aufnahmefähigkeit der Homo-Epitheta im Vergleich

Spezies (Homo-Epitheta)	oeconomicus	sociologicus	culturalis	reciprocans
Charakterisierung (Haupteigenschaften)	Vollständig informiert, nutzenorientiert, strebt nach maximalen Nutzen, kennt keine Emotionen und Gefühle, ist primär ein Individualist	Handelt strikt regel- und rollenkonform und erfüllt gesellschaftliche Erwartungen an die Rolle, steht unter stetigem Zwang, besitzt keine eigenen Bedürfnisse, keine Persönlichkeit, keine Verantwortungsfähigkeit	Nutzenmaximierer, besitzt eine kontextabhängige und durch Erfahrung wandelbare Identität, ist ein kollektives Wesen, hat Emotionen und Bedürfnisse, erkennt Gefühle, Sitte, Moral und von außen wirkende Restriktionen	Belohnt und bestraft Verhalten, Interpretiert Entscheidungen, handelt bedingt kooperativ
Optimale Anwendbarkeit	Anonyme Märkte	Rollenverhalten	Kultur-bedingte Verhaltensanalyse	Kooperationsverhalten
Kulturelle Aufnahmefähigkeit	Kennt keine Kultureinflüsse	Kennt keine Kultureinflüsse	Ist primär ein kulturelles Wesen	Erkennt sekundär Kultur in Form von Reziprozitätsanreizen

Literatur (Auswahl)	Kirchgässner (2008)	Dahrendorf (1974/2010)	Panther/ Nutz- inger (2004), Lenger (2004)	Falk (2001), Bowles Gintis (2002), Fehr/ Gächter (1998)
--------------------------------	------------------------	---------------------------	--------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------

Dieses Dilemma kann mit der Kombination des Homo oeconomicus mit dem Homo culturalis gelöst werden. Der Homo oeconomicus-culturalis besitzt eine Identität und handelt kontextabhängig als Teil eines Kollektivs. Er hat Gefühle und erkennt Sitten und Moral sowie handlungsbeschränkende externe Restriktionen. Damit ist die Rationalität seines Handelns eine kontextabhängige Rationalität. Er ist zwar ein Nutzenmaximierer, doch bestimmt sich der Nutzen wiederum durch den spezifischen Kontext. Um ein möglichst realitätsnahes Modell menschlichen Handelns heranzuziehen, welches sich für die Analyse kultureller Verhaltensphänomene eignet, hat er unter den ausgewählten Spezies die besten Voraussetzungen. Im Vergleich zu den anderen Modellen bietet er überhaupt erst den Zugang zu einer weitergehenden Diskussion anderer Forschungsgebiete, wie z. B. dem Einfluss von Sitten und Moral, der Kontextabhängigkeit rationaler Entscheidungen und wirtschaftlich relevanter Handlungen oder auch der Erforschung von Reputationseffekten¹⁰², besonders in inter- oder crosskulturellen Interaktionssituationen. Der Vorteil gegenüber dem Modell des Homo oeconomicus ist, dass nicht nur die egoistische Eigennutzthese widerlegt werden kann, um nur ein Beispiel zu nennen, sondern dass auch eine vertiefte Diskussion über die Ursachen des Handelns ermöglicht wird. Dieses führt zu einem weiteren Fortschritt im Verständnis menschlichen Verhaltens. Die Kosten dafür wären allerdings ein wesentlich komplexeres Verhaltensmodell als das des Homo oeconomicus. Um bestimmte Sachverhalte zu erklären, besonders die Komplexität von Kultur, kann darauf aber nicht verzichtet werden.

Die hier behandelten Spezies der Homo-Epithea haben allesamt ihre Daseinsberechtigung. Der wissenschaftlichen Diskussion folgend ist es nicht das Ziel, einem bestimmten Modell das Existenzrecht abzuspochen und es vollständig durch ein anderes Modell zu ersetzen. Vielmehr geht es darum, den doch teilweise sehr abstrakten Modellen ein wenig mehr Realitätsnähe zuzugestehen, ohne den utopischen Anspruch zu haben, menschliches Verhalten vollständig erklären zu wollen. Für die

¹⁰² Vgl. Lin, 2002, S. 230, S. 236 ff.

kulturbeeinflusste Verhaltensanalyse, d. h. für inter- und crosskulturelle Fragestellungen, ermöglicht die Verhaltensannahme des Homo oeconomicus-culturalis ein potenziell größeres Diskussionsspektrum und damit einen höheren zu erwartenden Erkenntnisgewinn als die des klassischen Homo oeconomicus. Der hier verfolgte Ansatz lehnt sich an das Forschungsprogramm des Homo oeconomicus-culturalis an. Um den Einfluss kultureller Faktoren zu testen, müssen diese vorher konkret artikuliert werden, sonst bleiben Verhaltensunterschiede lediglich Unterschiede, die nicht weiter erklärt werden können, was einen geringen Erkenntnisgewinn bedeuten würde. Zahlreiche Studien jüngerer Datums stellen zwar kulturelle Unterschiede fest, gehen aber nicht so weit, diese zu erklären.¹⁰³ Mit dem hier verfolgten Ansatz des Vergleichs zweier Länder soll der Versuch unternommen werden, diesen weiteren Schritt zu gehen.

¹⁰³ Vgl. Barr/Serra, 2010; Cameron et al., 2009; Herrmann et al., 2008; Cason et al., 2002.

3 Kultur als Steuerungselement individuellen Handelns

3.1 Einführung

Während in dem vorherigen Kapitel das dieser Studie zugrunde liegende menschliche Verhaltensmodell erläutert wurde, soll in diesem Kapitel ein konzeptioneller Rahmen dargestellt werden, um den kontextrationalen Homo oeconomicus-culturalis empirisch zu untersuchen. Dieser Ansatz verlangt nach einer kulturspezifischen Diskussion zu den handlungsbeeinflussenden informellen Institutionen sowie auf der übergeordneten Ebene nach einer Analyse des Umfeldes, in das die individuellen Entscheidungen eingebettet sind.¹⁰⁴ Fragestellungen die den Einfluss des sozialen Umfeldes auf die individuellen Handlungsmöglichkeiten betreffen, stellen einen zentralen Bereich der Sozialkapitalforschung dar.¹⁰⁵ In diesem Forschungsbereich stehen Fragen zur Struktur des Entscheidungsumfeldes im Vordergrund. Die Wirkung von informellen Institutionen auf das individuelle Entscheidungsverhalten wiederum geht auf detaillierter Ebene vorrangig auf den Einfluss kulturell-geprägter Faktoren, wie Werte und Normen, ein. Die folgenden Ausführungen sind an der Schnittstelle zwischen der Sozialkapitalforschung und der Neuen Institutionenökonomik angesiedelt.

In diesem Kapitel wird zunächst der zuvor genannte Referenzrahmen anhand der Sozialkapitaltheorie entwickelt („Makroebene“). Darauf folgend wird die Rolle von formellen und informellen Institutionen diskutiert und in Form der Neuen Institutionenökonomik in die Argumentation integriert („Mikroebene“).

Es werden zwei Schwerpunkte als wichtig erachtet:

1. Da der Sozialkapitalbegriff sehr weitläufig ist, soll anhand von Definitionen dessen Bedeutungsinhalt erläutert werden, um die relevanten Anknüpfungspunkte für diese Studie herauszustellen. In einem nächsten Schritt werden die unterschiedlichen Wirkungsebenen von Sozialkapital vorgestellt mit dem Ziel die Struktur des Umfeldes, d.h. die Struktur informeller Beziehungsnetzwer-

¹⁰⁴ Zur sozialen Eingebettetheit (embeddedness) des wirtschaftlichen Akteurverhaltens vgl. Granovetter, 1985.

¹⁰⁵ Vgl. Seubert, 2009; Halpern, 2005; Cook, 2005; Kovlaine, 2005.

ke, herauszuarbeiten und deren wesentliche Bestandteile zu identifizieren.

2. Der Begriff informelle Institution wird häufig sehr allgemein verwendet. Mit ihm werden zahlreiche Phänomene wie u.a. Korruption oder Vetternwirtschaft beschrieben. Die eher allgemeine Verwendung des Begriffs ist wenig nützlich für eine weitergehende präzise Analyse kultureller Einflussfaktoren.¹⁰⁶ Um den Einfluss von kultur-geprägten informellen Institutionen auf informelle Beziehungsnetzwerke zu untersuchen, ist zunächst eine Unterscheidung unterschiedlich-klassifizierter informeller Institutionen nötig. Diese Notwendigkeit liegt darin begründet einen möglichst präzise definierten Anknüpfungspunkt für die weitergehende Analyse zu identifizieren.

In dem hier verfolgten Ansatz, ein theoretisches Modell einer kulturellen Entscheidungslogik zu entwickeln, wird der Handelnde grundsätzlich als Teil eines sozialen Netzwerks betrachtet. Innerhalb dieses Netzwerks wird das Verhalten des Akteurs von formellen und informellen Institutionen gesteuert. Die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik zu dem Einfluss von formellen und informellen Institutionen lassen sich konzeptionell in den Forschungsbereich des Sozialkapitals, genauer gesagt der informellen Netzwerke, integrieren.¹⁰⁷

3.2 Der Bedeutungsinhalt von Sozialkapital

3.2.1 Definition nach Bourdieu

Bourdieu (1986) unterscheidet drei grundsätzliche Arten von Kapital: ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital (s. Tabelle 3-1). Ökonomisches Kapital wird als sofort in Geld konvertierbar charakterisiert und kann in Form von Verfügungsrechten institutionalisiert auftreten.

Kulturelles Kapital existiert in unterschiedlichen Stadien. Zum einen kann es als das intellektuelle Kapital einer Person angesehen werden, welches z. B. durch Bildung akquiriert wurde (embodied state), zum anderen kann dieses Kapital institutionalisiert sein, wenn konkrete Bildungsabschlüsse es zertifizieren (institutionalized state).

¹⁰⁶ Vgl. Helmke, G.; Levitzky, S., 2004.

¹⁰⁷ Ein identischer Ansatz wird von Sauerland (2003) verfolgt.

Ein drittes Stadium kulturellen Kapitals tritt physisch auf, z. B. in Form von Malerei, Literatur oder Instrumenten (objectified state). Soziales Kapital definiert Bourdieu schließlich als „the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition or in other words, to membership in a group.“¹⁰⁸ Das Volumen des mobilisierbaren Sozialkapitals wird durch die Gruppengröße festgesetzt, wobei das ökonomische und kulturelle Kapital der erreichbaren Mitglieder eine Rolle spielt. Diese beiden Kapitalarten sind nicht völlig unabhängig von dem Sozialkapital, da eine Gruppe einen gewissen Grad an Homogenität anstrebt und das Mitglied beabsichtigt, durch die Gruppenzugehörigkeit einen Multiplikatoreffekt des individuell eingebrachten Kapitals zu erreichen. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe verleiht dem Mitglied einen Vertrauensvorschuss in der Beziehung der anderen Mitglieder.

Tabelle 3-1: Kapitalarten nach Bourdieu

Kapitalart	Beispiel
Ökonomisches Kapital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geld, bzw. direkt in Geld konvertierbar
Kulturelles Kapital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bildung (embodied state) ▪ Zeugnisse und Zertifikate (institutionalized state) ▪ Kunst (Malerei, Literatur, Instrumente) (objectified state)
Soziales Kapital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beziehungsnetzwerke

Netzwerke

Bourdieu bezeichnet die Zugehörigkeit zu einer Gruppe als Netzwerk, welches nicht als auf natürliche oder soziale Weise gegeben angesehen werden könne. Vielmehr sei es das Resultat von bewussten oder unbewussten ‚strategischen Investitionen‘, die auf die Produktion und Reproduktion von sozialen Beziehungen abzielen, welche kurz- und langfristig gewinnbringend genutzt werden können. Da diese kontinuierlichen Investitionen Aufwand bedeuten und vor allem Zeit kosten, verbrauchen sie meist indirekt Geld. Als strategische Investitionen im Sinne Bourdieus sind z. B. der Austausch von Gefallen und Geschenken gemeint, aber auch symbolische Gesten

¹⁰⁸ Bourdieu, 1986, S. 248.

wie Anerkennung, Respekt und Lob, welche langfristig bei regelmäßiger gegenseitiger Wiederholung zu subjektiv wahrgenommenen Verpflichtungen führen.¹⁰⁹

Kapitaltransformationen

Das ökonomische Kapital ist die Grundlage der beiden weiteren Kapitalarten, die mit mehr oder weniger großen Anstrengungen in ökonomisches Kapital transformiert werden können. Für die Umwandlung selber ist allerdings wiederum Zeit und Arbeitsaufwand nötig. Daneben birgt eine Umwandlung Unsicherheiten, die als Risiken beschrieben werden können. Hierzu zählt insbesondere die Reziprozitätsverweigerung durch Trittbrettfahren. Somit ist der Transformationsversuch sozialen Kapitals in ökonomisches Kapital zwar mit Risiken verbunden, kann aber nach Bourdieu unter bestimmten Gegebenheiten eine wirkungsvolle Strategie darstellen, ökonomisches Kapital zu reproduzieren.¹¹⁰

3.2.2 Definition nach Coleman

Nach der auf Bourdieu zurückgehenden ressourcenorientierten Bedeutung von Sozialkapital, auf welches ein Akteur durch bestehende soziale Kontakte zu anderen Akteuren zurückgreifen kann, definiert auch Coleman den Begriff im Sinne von Bourdieu netzwerkorientiert und ressourcenbezogen. Soziale Beziehungen werden als das Kapitalvermögen bzw. als das soziale Kapital des Individuums behandelt, welches handlungsbegünstigend wirkt. Definiert wird es folgendermaßen: „Social capital is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure.“¹¹¹

Sozialkapital wird grundsätzlich als Produktivfaktor angesehen, welcher durch die Einbindung in eine soziale Struktur zur Entfaltung kommt. Es setzt sich zusammen aus verschiedenen Institutionen, deren Einflussstärke sich je nach sozialer Situation ändert. Auf der Makroebene können soziale Strukturen anhand von sozialen Beziehungen und Kontextnormen analysiert werden, um z. B. kollektives Handeln zu erklären. Andererseits lassen sich soziale Beziehungen als Ressource auf der Mikroebene betrachten, um diese als entscheidungserklärenden Faktor zu analysieren.

¹⁰⁹ Vgl. Bourdieu, 1986

¹¹⁰ Ebenda

¹¹¹ Vgl. Coleman, 1990, S. 300.

Durch das Zusammentreffen von Akteuren wird durch eine unterschiedliche Ressourcenausstattung, Kontrolle und gegenseitiges Interesse die Austauschbeziehung auf der Mikroebene beeinflusst. Dies führt wiederum zur Bildung gesellschaftlicher Beziehungstypen, oder, in anderen Worten ausgedrückt, sozialer Beziehungen.¹¹²

Im Gegensatz zu Fukuyama¹¹³ charakterisiert Coleman, der die Bildung von sozialem Kapital als kollektives Problem ansieht, dieses als ein öffentliches Gut, da es in vielen Fällen einem größeren Kreis von Leuten dient als denen, die sich konkret für dessen Entwicklung einsetzen. Coleman macht dies am Beispiel des freiwilligen Engagements von Müttern deutlich, die durch ihren Einsatz an Schulen für ein lebhaftes und umfangreiches Netzwerk an Kontakten zwischen den Eltern sorgen. Damit wird das Funktionieren von Institutionen von einigen wenigen gesichert, wodurch ein größeres Netzwerk von durch Sozialbeziehungen verbundenen Eltern profitiert.¹¹⁴

3.2.3 Definition nach Putnam

Die am häufigsten zitierten Ausführungen zum Thema Sozialkapital gehen auf Putnam zurück.¹¹⁵ Besonders die Studien mit dem Titel „Making Democracy Work“ (1993) und „Bowling Alone“ (2000) zählen zu den Standardwerken der soziopolitisch orientierten Sozialkapitalforschung. Die erstgenannte Studie wurde am Beispiel Italiens durchgeführt und untersucht die Gründe für den unterschiedlichen Entwicklungsstand des Nordens und des Südens. Während Norditalien prosperierte und heutzutage zu den wirtschaftlich stärksten Regionen Italiens zählt, ist Süditalien durch Armut gekennzeichnet. Putnam argumentiert, dass unterschiedliche Ausprägungen sozialen Kapitals dafür verantwortlich sind. Im Norden wurde anhand zweier Faktoren ein hoher Grad an sozialem Kapital gemessen: zum einen der freiwilligen Mitgliedschaft in Vereinen, zum anderen der Vertrauenszuschreibung Fremden gegenüber. Beide Faktoren sind in Norditalien wesentlich stärker ausgeprägt als in Süditalien, wo ein vergleichsweise hohes Misstrauen gegenüber Fremden festgestellt wurde und eine geringere Teilnahme an Gemeinschafts- bzw. Vereinsaktivitäten. Vertrauensbeziehungen und soziale Unterstützung werden in Süditalien selten außerhalb der Familie gesucht. Die Ursachen für diese Unterschiede sieht Putnam in der unterschiedlichen historisch-kulturellen und politischen Entwicklung der beiden un-

¹¹² Ebenda, S. 305

¹¹³ Vgl. Fukuyama, F., 2001, S. 8 bzw. unten.

¹¹⁴ Vgl. Coleman, 1988, S. 116.

¹¹⁵ Vgl. Halpern, 2005, S. 7; Sobel, 2002, S. 143.

tersuchten Regionen.

Die zweite angeführte Studie Putnams, „Bowling Alone“, untersucht die soziale Kohäsion der USA. Putnam stellt fest, dass in den vergangenen vierzig Jahren die freiwillige Teilnahme an Gemeinschaftsaktivitäten in den USA drastisch abgenommen hat, was er als Gefahr für die Qualität der Demokratie und der Lebensqualität ansieht.

Den beiden Studien Putnams liegt dieselbe Abgrenzung des Sozialkapitalbegriffs zugrunde. Während Coleman soziales Kapital primär anhand einer bestimmten Sozialstruktur definiert, betont Putnam, basierend auf der Arbeit von Coleman, den Einfluss sozialer Institutionen, wie Vertrauen, Normen und Netzwerke. Diese drei Faktoren konstituieren soziales Kapital und stehen im Zentrum der Definition nach Putnam. Sie werden als entscheidende Größen in der effizienten Entwicklung einer Gesellschaft angesehen, da sie kollektives Handeln ermöglichen bzw. fördern.¹¹⁶ Im Gegensatz zu der sozialwissenschaftlichen Sichtweise Colemans analysiert Putnam aus politikwissenschaftlicher Perspektive Probleme kollektiven Handelns. Nach Putnam kommt dem gesellschaftlichen Sozialkapital, welches auf individueller Ebene gebildet wird, im Fall von Dilemmasituationen die Rolle einer „weichen“ Lösung (soft solution) zu.¹¹⁷

3.2.4 Definition nach Fukuyama

Fukuyama diskutiert den Begriff Sozialkapital aus sozioökonomischer sowie entwicklungspolitischer Perspektive. Nach Fukuyama reduziert ein hoher Grad an Sozialkapital Transaktionskosten und trägt somit zu einem effizienten Funktionieren einer Volkswirtschaft bei. Aus politischer Sicht wird Sozialkapital als Erfolgsfaktor für das Funktionieren einer liberalen Demokratie angesehen.

Im Zentrum seiner Definition stehen die von Akteuren geteilten Normen und Werte, welche als ausschlaggebend für Kooperation angesehen werden.¹¹⁸ Die Entstehung von Sozialkapital wird durch religiöse Zusammengehörigkeit sowie durch geteilte historische Erfahrungen beeinflusst. Zudem wird Sozialkapital durch eine Vielzahl kultureller Normen erzeugt. Demnach ist laut Fukuyama Sozialkapital selbst eine

¹¹⁶ Vgl. Putnam, 1993, S. 167.

¹¹⁷ Beispielhaft angeführt und auf die Entwicklung einer Gesellschaft übertragen wird das in der Spieltheorie populäre Gefangenendilemmaspiel, welches unter der Bedingung rationaler Entscheidungsfindung wegen fehlender Kooperation und Kommunikation zu keinem optimalen Ergebnis für die teilnehmenden Spieler führt.

¹¹⁸ Vgl. Fukuyama, 2002, S. 27.

informelle Norm, welche durch vorherrschende, in einem Kulturkreis verankerte Normen generiert wird und sich in dem Kooperationsgrad zwischen den Akteuren ausdrückt.

Als am wichtigsten für die Entstehung von Sozialkapital betrachtet Fukuyama allerdings das Vorhandensein von Vertrauen: „Social capital is a capability that arises from the prevalence of trust in a society (...).“¹¹⁹ Der von Fukuyama kritisierten neoklassischen ökonomischen Annahme zufolge ist Vertrauen als Grundlage für Kooperation nicht nötig bzw. durch das Selbstinteresse der Kooperationspartner oder juristische Mittel (z. B. Verträge) kompensierbar. Kulturelle Werte wie die zuvor genannten spielen somit zumindest unter neoklassischen Annahmen keine Rolle.¹²⁰ Fukuyama argumentiert, dass die effektivsten Gruppen auf Basis von ethischen Werten funktionieren. Individuelles Selbstinteresse und detaillierte Verträge spielen eine eher untergeordnete Rolle, da moralischer Konsens unter den Mitgliedern die Basis für Vertrauen stellt.¹²¹

In Abgrenzung zu Coleman sieht Fukuyama Sozialkapital nicht als öffentliches Gut an, sondern als privates Gut, welches jeder Akteur in erster Linie für sich selbst aufbaut bzw. besitzt. Begründet wird diese These mit der Eigennutzannahme. Zwar benötigt nahezu jedes Individuum Kooperationspartner, dennoch sind seine Absichten in erster Linie eigennützig. Soziales Kapital ist allerdings von positiven wie negativen Externalitäten betroffen, welche die Beziehung zu netzwerkfremden Akteuren beeinflussen. Eine positive Externalität wäre die moralische Norm, alle Menschen fair zu behandeln, nicht nur die aus der eigenen Familie oder Sippe. Dadurch wird dem Netzwerk externes Kooperationspotenzial grundsätzlich ermöglicht. An dem anderen Ende der Skala kann durch strikt angewendete soziale Gruppennormen eine zu intensive interne Gruppenkohäsion entstehen, durch die Gruppenmitglieder Außenstehenden mit Misstrauen oder gar Feindschaft begegnen.¹²²

Positive sowie negative Externalitäten können als Faktoren angesehen werden, die die Größe des Netzwerks bestimmen. Um diesen Zusammenhang zu verdeutlichen, verwendet Fukuyama den Begriff Vertrauensradius¹²³. Dieser kennzeichnet den

¹¹⁹ Fukuyama, 1995, S. 26.

¹²⁰ Die Kritik Fukuyamas ist allerdings nicht als vollständige Ablehnung der neoklassischen ökonomischen Theorie zu verstehen. Größtenteils stimmt er ihr zu. Doch ihr Verständnis der menschlichen Verhaltensannahmen, auf welchem sie aufbaut, hält Fukuyama für zweifelhaft, da sie kulturell relevante Verhaltensmuster ignoriert, mit denen laut Fukuyama schon Adam Smith ökonomisches Verhalten versucht hat zu erklären. Vgl. Fukuyama, 1995, S. 13.

¹²¹ Vgl. Fukuyama, 1995, S. 26-27.

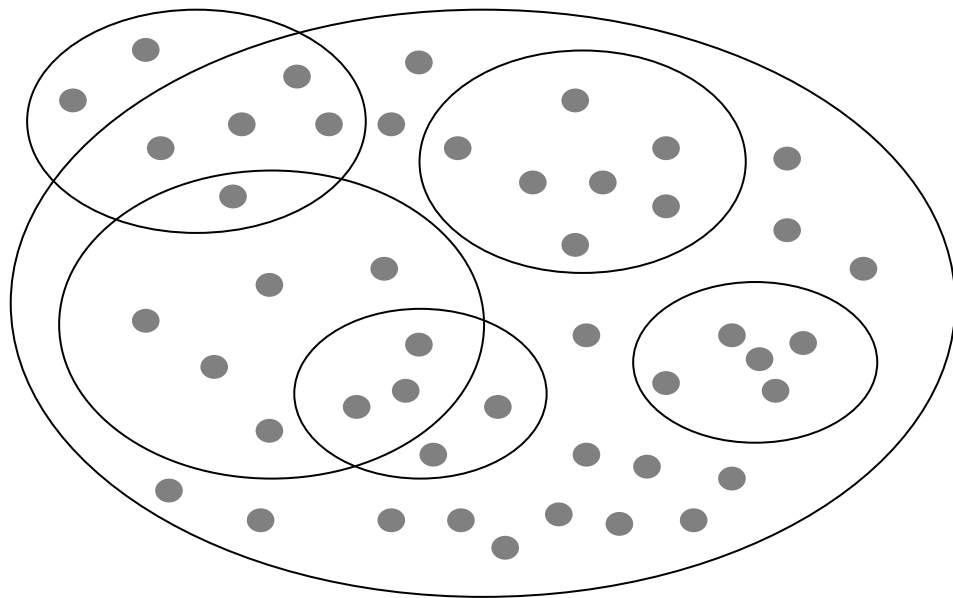
¹²² Vgl. Fukuyama, 2001, S. 8.

¹²³ Nach Fukuyama wurde dieser Begriff erstmalig von Lawrence Harrison (1985) verwendet, s. Fukuyama, 2001, S. 19.

Grad an Vertrauen zwischen Netzwerkmitgliedern, die bestimmte Normen der Kooperation teilen. Aus dieser Perspektive kann eine Gesellschaft als aus konzentrischen Kreisen bestehend angesehen werden, die sich teilweise überschneiden (s. Abbildung 3-1).

Erzeugt ein Netzwerk positive Externalitäten, kann der Vertrauensradius über die eigentliche Anzahl der Mitglieder hinausreichen. Gruppen, die negative Externalitäten erzeugen, sind in der Regel kleiner als Gruppen mit positiven Externalitäten. Zum Beispiel kann Korruption als Phänomen kleiner Gruppen mit negativen Externalitäten angesehen werden. Dort wo starke Familienbindungen die sozialen Normen der Gruppe definieren¹²⁴, werden Nichtfamilienmitglieder anhand anderer, meist untergeordneter Verhaltensnormen behandelt. Sie genießen eine geringere Vertrauenszuschreibung. Öffentliche Posten, welche dem Allgemeinwohl dienen, sind daher einem höheren Risiko ausgesetzt, zum Wohle der eigenen Familie missbraucht zu werden.

Abbildung 3-1: Vertrauensradien in Netzwerken



Quelle: Fukuyama, F., 2001, S. 9

¹²⁴ Fukuyama illustriert dies am Beispiel südamerikanischer sowie ostasiatischer Länder, die dem chinesischen Kulturkreis zugerechnet werden können.

3.3 Wirkungsebenen von Sozialkapital

Seubert¹²⁵ unterscheidet in Anlehnung an die Definitionen von Putnam und Bourdieu drei Wirkungsebenen von Sozialkapital:

1. die individuelle Ebene,
2. die Gruppenebene und
3. die gesamtgesellschaftliche Ebene.

Darüber hinaus lassen sich die drei Ebenen in zwei Dimensionen unterteilen: die strukturelle und die kulturelle Dimension (s. Tabelle 3-2, bzw. zusammengefasst Tabelle 3-3).

Tabelle 3-2: Ebenen und Dimensionen von Sozialkapital

Ebene	Individuum	Gruppe	Gesellschaft
Dimension	strukturell		
	kulturell		

3.3.1 Individuelle Ebene

Sozialkapital als Beziehungsressource bezeichnet auf individueller Ebene den Zugang des Akteurs zu bestehenden Kontakten. Hierbei spielt die Anzahl an Kontakten eine Rolle, deren Wertigkeit nach gesellschaftlichem Stand sowie deren Positionierung im Netzwerk. Die zugrunde liegende Annahme bezieht sich auf relationale Opportunitätskosten. Da die Kontaktpflege innerhalb eines Netzwerks zeitaufwendig ist, empfiehlt es sich, mehr in die Pflege von Kontakten zu Personen zu investieren, die z. B. am besten informiert sind oder den größten Einfluss auf das Netzwerk ausüben. Die Rolle der Netzwerkpositionierung wurde von Burt¹²⁶ untersucht. Er prägte den Begriff „structural holes“, welche in Netzwerken nichtredundante Kontakte verbinden. Burt geht davon aus, dass zwischen Mitgliedergruppen innerhalb oder auch zwischen unterschiedlichen Netzwerken keine Bindung besteht. Füllt nun ein Dritter¹²⁷ dieses strukturelle Loch, ergibt sich ein Nutzenmaximum für diesen Vermittler, aber

¹²⁵ Vgl. Seubert, 2009.

¹²⁶ Vgl. Burt, 1995.

¹²⁷ Von Burt auch als „Broker“ oder „tertius gaudens“ („the third who benefits“) bezeichnet, vgl. Burt, 1995, S. 47.

auch für die beteiligten Akteure bzw. Gruppen, z. B. in Form von beiderseitigen Informationsgewinnen. Die Weitergabe von Informationen lässt sich steuern, womit sich Kontrollgewinne realisieren lassen. Dies wiederum schafft Abhängigkeiten, welche dem Vermittler Verhandlungsmacht bescheren und dessen Position innerhalb des Netzwerks auf hohem Niveau zwischen den nichtredundanten Kontakten festigen.¹²⁸

Die Betrachtung von Sozialkapital auf individueller Ebene kann als die ursprüngliche Betrachtungsweise angesehen werden. Vor dem Hintergrund der Entwicklung der Begriffsverwendung auf verschiedenen Analyseebenen und der damit verbundenen Gefahr einer „inflationären“ Anwendung plädiert Portes für eine ausschließliche Verwendung auf Akteurebene.¹²⁹ Nach Portes bezog sich die ursprüngliche Verwendung des Begriffs Sozialkapital durch Soziologen auf die potenziellen Vorteile, die Akteure durch die Einbindung in soziale Netzwerke erwarten. Erst die spätere Verwendung des Begriffs durch Politikwissenschaftler hat die Analyseebene hin zur Erforschung von Bürgertum bzw. Bürgerlichkeit¹³⁰ in Städten, Regionen und ganzen Ländern verschoben.¹³¹ Der Schwerpunkt in diesem Forschungszweig zielt wie bereits erwähnt auf die Teilnahme an Gesellschaftsaktivitäten. Kennzahlen sind hierbei vor allem die freiwillige Teilnahme an Vereins- oder vereinsähnlichen Aktivitäten oder das Vertrauen in politische Institutionen.

Der Diskurs, der den Begriff Sozialkapital vom ursprünglich akteurindividuellen Gut zum Allgemeinbegriff für bürgerliches Engagement in Städten und Ländern entwickelt hat, unterscheidet nach Portes in nur unbefriedigender Weise zwischen Ursache und Wirkung. Vielmehr werde Sozialkapital simultan als Ursache und Wirkung betrachtet: „It leads to positive outcomes, such as economic development and less crime, and its existence is inferred from the same outcomes. Cities that are well governed and moving ahead economically do so because they have high social capital; poorer cities lack in this civic virtue.“¹³²

In erster Linie sieht Portes das Problem einer Makroanwendung von Sozialkapital in der seiner Meinung nach definatorischen Schwäche aufgrund der Gleichsetzung von

¹²⁸ Vgl. Burt, 1995, S. 18, S. 47; Seubert, 2009, S. 184.

¹²⁹ Vgl. Portes, 1998.

¹³⁰ Portes verwendet den Begriff „civicness“, vgl. Portes, 1998, S. 18.

¹³¹ Geprägt wurde diese Forschungsrichtung von Putnam.

¹³² Vgl. Portes, 1998, S. 19.

Ursache und Wirkung.¹³³ Sozialkapital als eine Eigenschaft von Regionen und Ländern zu analysieren, hält er daher für schwierig. Konträr zu der Handhabung des Begriffs u. a. durch die Weltbank¹³⁴ und Putnam tendiert Portes zu der Anwendung auf Mikroebene: „(...) I believe that the greatest theoretical promise of social capital lies at the individual level (...).“¹³⁵

3.3.2 Gruppenebene

Auf Gruppenebene kann Sozialkapital als Organisationsressource angesehen werden, welche die Fähigkeit einer Gruppe kennzeichnet, durch gemeinsames Handeln Ziele zu erreichen. Für den Handlungsgrad spielt die Gruppenkohäsion eine Rolle sowie das Verhältnis einer Gruppe zu anderen Gruppen. Das Entstehen von Sozialkapital auf Gruppenebene sowie dessen Ausprägung hängen unmittelbar mit der Bildung von sozialen Normen zusammen. Sie kennzeichnen die kulturelle Dimension des Sozialkapitals. Kritisch ist hierbei der Aufbau von Vertrauen zwischen den Transaktionspartnern. Ein ausschließlich opportunistisches Verhalten der Netzwerkteilnehmer birgt die Gefahr des Vertrauensmissbrauchs, und zwar dann, wenn eine Leistung nicht erwidert wird. Der Vorwurf des Missbrauchs entsteht durch die Erwidderungserwartung, bzw. den Dialog, der jeder sozialen Interaktion innewohnt. Offe spricht in diesem Fall von einer Verpflichtung zur Reziprozität, die im moralischen Handeln begründet ist.¹³⁶ Durch wiederholte Interaktionen und den vorherrschenden Normen entsprechende reziproke Handlungen entwickelt sich Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit. Durch rein opportunistisches Verhalten lässt sich dies nicht aufbauen.¹³⁷

Die Summe der auf Vertrauen und Reziprozität basierenden individuellen Interaktionen stellen auf übergeordneter Ebene, der Gruppenebene, die Regeln der moralischen Handlungsweise innerhalb des Netzwerks („Binnenmoral“) dar. Diese können je nach Gruppe qualitativ unterschiedlich ausfallen, z. B. in der Offen- bzw. Geschlossenheit des Netzwerks. Die Normen, die die moralische Handlungsweise definieren, können als Kollektivgut des Netzwerks angesehen werden. Eine gewisse Geschlossenheit des Netzwerkes ist notwendig, um Sozialkapital entstehen zu lassen ist.

¹³³ Portes und Landolt beschreiben diesen Ansatz als zirkuläre Logik, vgl. Portes/Landolt, 1996.

¹³⁴ Vgl. Weltbank, 2011, bzw. Kapitel 3.3.3.

¹³⁵ Vgl. Portes, 1998, S. 21.

¹³⁶ Vgl. Offe, 2001, S. 254.

¹³⁷ Falk macht in einem ähnlichen Zusammenhang auf die informellen Mechanismen zur Durchsetzung von Normen und Regeln aufmerksam, die durch die Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus nicht erklärt werden können. Diese aber „bilden einen wesentlichen Teil des Sozialkapitals einer Gesellschaft“. Der Homo reciprocans sei daher das bessere Verhaltensmodell, um informelle Mechanismen zu erklären, s. Falk, 2001, S. 22.

3.3.3 Gesamtgesellschaftliche Ebene

Die Definition von Coleman lässt eine Analyse von Sozialkapital auf gesamtgesellschaftlicher Ebene zu, da sie eine recht breit angelegte Definition des Begriffs liefert, welche nationale kulturelle Normen und deren Einfluss auf die Kooperation berücksichtigen kann.¹³⁸ Autoren, die sich auf die Definition von Coleman berufen bzw. eine identische Definition präferieren, sind u. a. Putnam¹³⁹ oder die Weltbank¹⁴⁰. Die von der Weltbank benutzte Definition von Sozialkapital lautet wie folgt: „Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions.“¹⁴¹ Diese Forschungen schließen u. a. den Grad an Vertrauen innerhalb einer Gesellschaft und das daraus entstehende Kooperationspotenzial ein. Somit lässt sich Sozialkapital gesamtgesellschaftlich betrachtet als Kooperationsressource bezeichnen. Während sich auf Gruppen- bzw. Mesoebene wie zuvor beschrieben die Binnenmoral durch normengeleitete reziproke Handlungen konstituiert, wird in einem gesamtgesellschaftlichen Kontext von einer „Systemmoral“ gesprochen, wenn die internalisierten Normen unbewusst befolgt werden und sich daraus eine „handlungssteuernde Einstellung“ ergibt.¹⁴² Diese unterstützt die Wirkung von Normen über das Netzwerk hinaus. Somit entstehen im Sinne Putnams Externalitäten aus den jeweiligen Netzwerken heraus, die von gesamtgesellschaftlicher Bedeutung sind. Putnam unterscheidet positive und negative Externalitäten.¹⁴³ Unter positiven Externalitäten werden die Vorteile für die Gesellschaft verstanden, die durch höheres Vertrauen durch intensivere Netzwerkbildung entstehen und dadurch ein höheres Maß an Kooperationspotenzial freisetzen. Es können aber auch negative Externalitäten entstehen, die zu Abgrenzung, Ethnozentrismus oder gar Korruption führen. Normen können, müssen aber nicht über die Gruppengrenze hinaus wirken. Handlungsleitende Normen von Religionsgemeinschaften können beispielsweise auch für Handlungen außerhalb der Gruppe gelten und somit ihre positive Wirkung gruppenextern entfalten. Werden von der Gruppe allerdings Reziprozitätsverpflichtungen lediglich gegenüber Mitgliedern der Glaubensgemeinschaft eingehalten, entstehen wiederum negative Externalitäten, obwohl Nichtmitglieder trotzdem profitieren können. Beispielsweise könnte eine Glaubensgemeinschaft Gemein-

¹³⁸ Vgl. Halpern 2005, S. 16.

¹³⁹ Vgl. Putnam, 1993.

¹⁴⁰ Vgl. Weltbank, 2011.

¹⁴¹ Weltbank, 2011.

¹⁴² Vgl. Esser, 2002, S. 257.

¹⁴³ Vgl. Putnam, 2000, S. 22.

schaftsdienste anbieten, wie Kinder- oder Altenbetreuung, Seelsorge oder dergleichen. Letztendlich ist die Frage, wie ein möglichst hohes Maß an intragesellschaftlichem Vertrauen und Kooperation generiert werden kann, eine aktuelle Frage, die besonders internationale Institutionen, die Wirtschaftsentwicklung und Armutsbekämpfung fördern, beschäftigt. Der gesamtgesellschaftliche Kontext der Auswirkungen von Sozialkapital steht allerdings nicht im Fokus dieser Studie. Vielmehr stehen die sozialen Normen und Sanktionsmechanismen und deren Auswirkungen auf wirtschaftliches Verhalten auf individueller und Gruppenebene im Zentrum des Interesses. Diese werden in Kapitel 4 vertiefter diskutiert.

Tabelle 3-3: Wirkungsebenen von Sozialkapital

	Individuelle Ebene	Gruppenebene	Gesamtgesellschaftliche Ebene
Strukturell	Beziehungsressource: Mobilisierbarkeit von Kontakten	Organisationsressource: Potential zu gemeinsamen Handeln	Kooperationsressource: Vermögen zu gesellschaftlicher Selbstorganisation
Kulturell	<ul style="list-style-type: none"> - Vertrauen - Moralische Reziprozitätsverpflichtung 	<ul style="list-style-type: none"> - „Binnenmoral“ der Gruppe (mit unterschiedlicher Qualität) - Existenz von Normen als kollektives Gut 	<ul style="list-style-type: none"> - „Systemmoral“ der Gesellschaft (generalisiertes Vertrauen, generalisierte Reziprozität) - Mögliche Quellen: Externalitäten von Gruppen und institutionalisierten Gemeinschaften

Quelle: Seubert, 2009, S. 188

3.4 Zusammenfassende Betrachtung zu den Komponenten von Sozialkapital

Unter Berücksichtigung der zuvor dargestellten Wirkungsebenen von Sozialkapital lassen sich drei charakteristische Merkmale zusammenfassen. Halpern unterscheidet in diesem Sinne drei typische Komponenten von Sozialkapital: Netzwerkstrukturen, soziale Normen, die als Verhaltensregeln verstanden werden, und Sanktionen, die dazu dienen, die Normeneinhaltung zu fördern und das Netzwerk zu erhalten.¹⁴⁴ Alle drei Formen sind in jeder sozialen Verbindung zu finden und eignen sich daher dazu, jegliche soziale Gemeinschaft, wie z. B. eine Nachbarschaftsgemeinschaft oder Märkte, darauf basierend zu analysieren.

Ein Netzwerk bezeichnet die Beziehung von Personen, die untereinander in Verbindung stehen. Die Verbindung kann unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Halpern führt zur beispielhaften Erläuterung die Nachbarschaft an. Der Kontakt mancher Nachbarn beläuft sich lediglich auf das gegenseitige Grüßen, während andere einen engeren Kontakt pflegen, sich gegenseitig helfen und die Freizeit miteinander verbringen. Für Netzwerke sind besonders zwei Eigenschaften charakteristisch: die Dichte und die Geschlossenheit. Die Dichte bezieht sich auf die Anzahl der Personen, die dem Netzwerk angehören. Die Geschlossenheit des Netzwerks bezeichnet den Grad an Verbindungen, sowohl innerhalb eines Netzwerks als auch zu Kontakten außerhalb des Netzwerks.

Die Normen charakterisieren die Werte einer Gemeinschaft und stellen damit Regeln für ein erwartetes Verhalten dar. Die meisten Normen sind informell, wenn auch dadurch nicht weniger effektiv als formelle bzw. niedergeschriebene Verhaltensregeln. Normen beinhalten Reziprozitätserwartungen. Wird jemandem z. B. beim Umzug geholfen, wird von dieser Person erwartet, dass sie den Helfern im Falle eines Umzuges oder einer ähnlichen Situation ebenfalls hilft, sofern dies relativ zeitnah eintritt. Allerdings muss nicht zwangsläufig eine Leistung der anderen vorausgehen. In vielen Fällen ist es selbstverständlich, dass Nachbarn sich in unterschiedlichsten Situationen helfen. Dies liegt in den christlichen oder humanistischen Werten der Nächstenliebe oder der besonderen Beziehung der Nachbarschaft begründet.

Sanktionen können ebenso wie Normen informell und formell auftreten. Sie dienen der Aufrechterhaltung von sozialen Normen.

¹⁴⁴ Vgl. Halpern, 2005.

In dieser Studie wird das individuelle Entscheidungsverhalten analysiert, d. h., dass die gewählte Analyseebene in erster Linie die Individual- bzw. die Mikroebene darstellt. Allerdings bleibt die Verhaltensanalyse unvollständig, wenn nicht deren Kontextfaktoren mitberücksichtigt werden.¹⁴⁵ Dies sind im Sinne des Sozialkapitalansatzes die Regeln der Gruppe (bzw. des Netzwerkes), in der (bzw. in dem) sich der Handelnde bewegt, sowie die Normen der Gesellschaft, die wiederum auf die Gruppe einwirken. Individuelles Handeln kann daher nicht unabhängig von den beiden anderen Wirkungsebenen erklärt werden. Im Zentrum des Sozialkapitalkonzepts steht das Netzwerk, welches durch sanktionierbare Normen das Handeln des Individuums bestimmt. Wie lassen sich aber auf einer allgemeinen Ebene die Wirkungsmechanismen strukturiert darstellen? Auf Basis einer Literaturanalyse soll diese Frage im Folgenden beantwortet werden. Das resultierende allgemeine Modell soll schließlich im weiteren Verlauf auf die konkreten Beispiele des deutschen und koreanischen Kulturraums angewendet werden.

3.5 Informelle Beziehungsnetzwerke: Strukturelemente und Struktureigenschaften

Anknüpfend an das letzte Unterkapitel werden in diesen Abschnitt die Elemente herausgearbeitet, die die Netzwerkkohäsion beeinflussen. Die Netzwerkkohäsion dient als Unterscheidungsmerkmal von Netzwerken. Im weiteren Verlauf wird zwischen Strukturelementen und Struktureigenschaften unterschieden. Die identifizierten Determinanten werden am Ende des Abschnitts in ihrem Verhältnis zueinander grafisch dargestellt.

Netzwerke können ganz allgemein als „a set of interconnected nodes“¹⁴⁶ beschrieben werden. Jansen definiert sie als „eine abgegrenzte Menge von Knoten oder Elementen und der Menge der zwischen ihnen verlaufenden so genannten Kanten“¹⁴⁷. Der Begriff Beziehungsnetzwerke bezieht sich also auf die Verbindung zwischen Men-

¹⁴⁵ Die fehlende Beachtung des Kontexts in der inter- und crosskulturellen Forschung wurde u. a. bemängelt von Tsui et al., 2007; Meyer, 2007; Tsui, 2004; Li, 2007. Nach Meyer stellt der Kontext eine wichtige Variable in der Verhaltensforschung dar. Sie wurde bislang vernachlässigt, weil der Beitrag von Forschern aus nicht-westlichen Ländern verhältnismäßig gering ausfiel und nicht-westliche Forscher zumeist den Verhaltenskontext in ihnen fremden Regionen nicht adäquat einschätzen konnten.

¹⁴⁶ Castells, 2001, S. 1.

¹⁴⁷ Jansen, 2003, S. 58.

schen, die sich direkt oder auch indirekt in einer sozialen Interaktion befinden. Die Art der Beziehung zwischen Menschen kann formell oder informell sein. Die formelle Natur von Beziehungen kann charakterisiert werden als „explicitly prescribed, exogenously imposed, and rigidly enforced by vertical authority powers in a universalistic depersonalized process (e.g., objective, cognitive, task-oriented and instrumental)“¹⁴⁸. Eine informelle Beziehung hingegen bezieht sich auf „the nature of social ties and events as implicitly assumed, endogenously embraced, and flexibly enforced by horizontal peer pressures in a particularistic personalized process“¹⁴⁹. Damit können informelle Beziehungsnetzwerke definiert werden als direkte oder indirekte Verbindungen zwischen Menschen, die zwar auf Freiwilligkeit der Teilnahme beruhen aber durch Peer-Druck zusammengehalten werden. Durch die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk spielt für Handlungen der soziale Kontext eine Rolle, in dem sie eingebettet sind. Reines Eigeninteresse ist daher nicht mehr handlungsleitend.¹⁵⁰

Li unterscheidet zudem unterschiedliche Ausprägungsstärken von Informalität. Sehr stark informell ausgeprägt ist u. a. personalisiertes Vertrauen, ein relationaler Vertrag, Intuition, non-verbale Kommunikation oder auch taktisches Wissen.

Welche Funktion haben informelle Beziehungsnetzwerke? Nach Nee, dienen sie der Organisation von „market-oriented economic behavior according to informal norms reflecting the private expectations of entrepreneurs and politicians. They act in the shadow of the state, often at odds with the goals formulated by rulers.“¹⁵¹ Positive Eigenschaften von Netzwerken werden in der Literatur in Form von Unterstützungsleistungen gesehen, wie z. B. bei der Stellensuche¹⁵² oder in der Nachbarschaftshilfe.¹⁵³

Eine Vielzahl der Konzeptionalisierungsansätze von Sozialkapital greifen bei der Definition von informellen Beziehungsnetzwerken auf die Ausführungen von Granovetter zurück.¹⁵⁴ Granovetter kritisiert an der neoklassischen Ökonomie die fehlende Einbettung des sozialen Umfeldes im Entscheidungsverhalten. Er wägt ab zwischen dem streng rationalen Handeln des Menschen in der neoklassischen Ökonomie

¹⁴⁸ Li, 2007, S. 229.

¹⁴⁹ Ebenda

¹⁵⁰ Vgl. Granovetter, 1985.

¹⁵¹ S. Nee, 1998, S. 86.

¹⁵² Vgl. Brandt, 2005.

¹⁵³ Vgl. Lin, 1999a.

¹⁵⁴ Vgl. Granovetter, 1985.

und dem „übersozialen“¹⁵⁵ Menschenbild der Soziologie, welche die Debatte bis in die 90er-Jahre prägte. Er erweitert die bis dahin vorherrschende Debatte um die Bedeutung menschlichen Verhaltens in der Ökonomie um die soziale Einbettung von Entscheidungen in Form von interpersonellen Beziehungsnetzwerken.¹⁵⁶ Dem Ansatz Granovetters folgend kritisiert Fukuyama (1995b) die rationale Entscheidungstheorie der neoklassischen Ökonomik. Menschliches Handeln sei viel mehr von Einflussgrößen eines Netzwerkes beeinflusst als durch individuelles Streben nach Nutzenmaximierung. In diesem Sinne versteht Fukuyama Rationalität als kulturabhängig.¹⁵⁷ Das heißt, auf Normen basierendes Verhalten innerhalb eines Kulturkreises ist in diesem rational, auch wenn es innerhalb eines anderen Kulturkreises irrational erscheint. Rationales Handeln ist daher kontextabhängig.

Da Beziehungsnetzwerke zweifelsohne eine ausschlaggebende Rolle im Verhalten der Akteure spielen, soll im Folgenden ein Versuch unternommen werden, die Elemente und Eigenschaften von informellen Beziehungsnetzwerken strukturell einzuordnen. Die im Resultat identifizierten Einflussgrößen und Kohäsionsfaktoren sind grafisch in Abbildung 3-4 dargestellt.

3.5.1 Strukturelemente

3.5.1.1 Soziale Beziehungen

Eine soziale Beziehung kann definiert werden als jegliche direkte oder indirekte emotionale Verbindung zwischen Akteuren, die, ein- sowie beidseitig, sowohl positiv als auch neutral oder negativ geprägt sein kann. Sie kann, muss aber nicht zwangsläufig, dem Austausch von materiellen und/ oder immateriellen Gütern dienen.¹⁵⁸ Dem vorhergehenden Gedanken folgend ist zunächst die Erkenntnis ausschlaggebend, dass Akteure innerhalb eines Netzwerks soziale Wesen sind, also eine Beziehung mit anderen Menschen eingehen können.¹⁵⁹ Dieser Betrachtungswinkel ist nicht selbstverständlich, da das Hauptinteresse der Ökonomie in dem wirtschaftlichen Austausch liegt und diesen nicht als soziale Transaktion betrachtet, die durch

¹⁵⁵ Granovetter benutzt den Ausdruck „oversocialized“, vgl. Granovetter, 1985, S. 481. Gemeint ist dabei das Verhaltensmodell des Homo sociologicus.

¹⁵⁶ Vgl. Granovetter, 1985, S. 504.

¹⁵⁷ Vgl. Fukuyama, 1995b, S. 37.

¹⁵⁸ Vgl. Laumann/Knoke, 1986, S. 84.

¹⁵⁹ Vgl. Coleman, 1988, S. 102.

reziproke Handlungen Sozialkapital in Form von Vertrauen generiert.

Die Bedeutung von sozialen Beziehungen wurde allerdings von anderen Disziplinen hervorgehoben. Lin zitiert zahlreiche Studien, die den Beziehungsaspekt in Austauschhandlungen betonen. So vollziehen sich viele Transaktionen nicht auf Basis ökonomischer oder in diesem Sinne „rationaler“ Erwägungen.¹⁶⁰ Radcliffe-Brown zum Beispiel betont in einer Studie aus dem Jahr 1952, welche eine Population von Inselbewohnern untersucht, die moralische Dimension einer Austauschbeziehung. Unter den untersuchten Personen waren weniger ökonomische Erwägungen ausschlaggebend, als eher der Aufbau von freundschaftlich-wohlgesonnenen Beziehungen. Eine andere historische Studie kommt zu dem Ergebnis, dass manche Austauschbeziehungen dem Prestige der Tauschpartner dienen, dabei helfen Macht aufzubauen und Privilegien zu sichern.¹⁶¹ Levi-Strauss vertritt in einem Aufsatz aus dem Jahr 1969 die Meinung, dass ökonomische Austauschbeziehungen instrumentalisiert werden können, um Einfluss, Macht, Sympathie und Status auszubauen. „(...) it is the exchange which counts and not the things exchanged“¹⁶². Aus neoklassischer Sichtweise hingegen spielen Beziehungen keine Rolle. Führt eine Beziehung zu einer Nutzenmaximierung wird sie beibehalten, geschieht dies nicht, wird sie abgebrochen. Die Rolle von sozialen Beziehungen in ökonomischen Austauschbeziehungen wurde erst später von den Anhängern der Neuen Institutionenökonomik wieder erkannt. Soziale Beziehungen können hierbei als Transaktionskosten verstanden werden, die aufgrund eines imperfekten Marktes unter der Bedingung von unvollständig informierten Akteuren entstehen.¹⁶³ Zwar werden Beziehungen beachtet, aber der Transaktionskostenanalyse untergeordnet.¹⁶⁴ Besonders Sozioökonomien plädieren für eine stärkere Beachtung von sozialen Beziehungen in der ökonomischen Theorie. In Bezug auf den sozioökonomischen Diskurs kommt Nee zu dem Resultat, dass „the nature and structure of social relationships have more to do with governing economic behavior than do institutional arrangements and organizational form.“¹⁶⁵

Der Beziehungsaufbau und die sich weiter entwickelnden Intensität der Beziehung vollzieht sich typischerweise auf Basis von Erfahrungen aus vorherigen Transaktio-

¹⁶⁰ Vgl. Lin, 2002.

¹⁶¹ Vgl. Malinowski, 1922.

¹⁶² Levi-Strauss, 1969, S. 139.

¹⁶³ Vgl. Williamson, 1985; 1993.

¹⁶⁴ Vgl. Lin, 2002.

¹⁶⁵ Nee, 2005, S. 57.

nen und den in Zukunft zu erwartenden Transaktionen.¹⁶⁶ Während aus soziökonomischer Sicht fest steht, dass gute interpersonale Beziehungen dem Vertrauensaufbau dienen, ist es ex ante schwierig einzuschätzen, ob das Eingehen einer Beziehung auch tatsächlich zu einem Vertrauensaufbau führt. Die Bereitschaft, überhaupt eine Beziehung einzugehen wird von sozialer Affinität beeinflusst. Allgemein lässt sich behaupten, dass Menschen am liebsten mit anderen Menschen eine Beziehung eingehen, mit denen sie möglichst viele soziale Gemeinsamkeiten teilen.¹⁶⁷ Zudem lässt sich eine größere Bereitschaft von sozialen Kontakten unter Menschen gleicher Rasse¹⁶⁸ und gleichen Geschlechts¹⁶⁹ feststellen. Farh et al. nehmen an, dass eine soziale Affinität auch ohne das Wissen von persönlichen Attributen entstehen kann, solange Akteure der selben Gruppen angehören (ingroup attraction). Sie gehen dieser Fragestellung am Beispiel Chinas nach. Im Resultat lässt sich feststellen, dass ein Verwandtschaftsverhältnis, die Nachbarschaft und die gleiche Heimat einflussreiche Faktoren für den Aufbau einer vertrauensvollen und engen Beziehung darstellen.¹⁷⁰

Die zeitweilige Missachtung der Bedeutung von sozialen Beziehungen für Austauschprozesse in der Ökonomie kann wahrscheinlich auf das dominante neoklassische Modell menschlichen Verhaltens zurückgeführt werden, welches wenig Anknüpfungspunkte für die Analyse sozialer Beziehungen zwischen Akteuren erkennen lässt. Neuerdings interessiert sich die Ökonomie aber verstärkt für verhaltensrelevante Fragestellungen. Cook z. B. sieht die Analyse sozialer Austauschbeziehungen zwar eher in der Tradition der Soziologie beheimatet, bemerkt allerdings auch den rasanten Einzug von verhaltenserforschenden Studien in der Ökonomie in Form von Experimenten, wie z. B. die Studien zu Vertrauen.¹⁷¹

3.5.1.2 Reziprozität

Die Rolle von Reziprozität in ökonomischen Transaktionen wurde u. a. von Kahneman et al.¹⁷² erforscht. Sie konnten nachweisen, dass Fairnessnormen in unterschiedlichen geschäftlichen Kontexten eine Rolle spielen. Der Einfluss von Rezipro-

¹⁶⁶ Vgl. Li, 2007; Gulati, 1995; Uzzi, 1997.

¹⁶⁷ Vgl. Traflet/Turner, 1986.

¹⁶⁸ Vgl. Thomas, 1990.

¹⁶⁹ Vgl. Ibarra, 1992.

¹⁷⁰ Vgl. Farh et al., 1998.

¹⁷¹ Vgl. Cook, 2005, S. 8. Für experimentelle Studien zu Rolle von Vertrauen, siehe u.a.: Di Cagno/Sciubba, 2010; Johansson-Stenman et al., 2011; Slonim/Guillen, 2010; Ermisch/Gambetta, 2010; Burns, 2011.

¹⁷² Vgl. Kahneman, et al., 1986.

zitätsnormen auf die Vertragsdurchsetzung wurde von Fehr und Falk¹⁷³ untersucht; das Beitragsverhalten zu einem öffentlichen Gut wurde von Sugden¹⁷⁴ analysiert. Neben den Studien, die unter Anwendung von Fragebögen Reziprozitätsnormen erforschen, existieren zahlreiche experimentelle Studien, die auf Basis von Verhaltensexperimenten Reziprozität untersuchen.¹⁷⁵ Unter Zuhilfenahme dieser heute breiten empirischen Basis schlagen Falk und Fischbacher¹⁷⁶ eine Theorie der Reziprozität vor. Reduziert auf das Wesentliche lassen sich zwei empirisch gesicherte Aussagen zum reziproken Verhalten machen: Gutes Verhalten wird entsprechend belohnt (positive reciprocity), schlechtes Verhalten wird hingegen bestraft (negative reciprocity).

Putnam betont besonders den positiven Einfluss von Reziprozitätsnormen auf den Willen zur spontanen und freiwilligen Kooperation. Sie entstehen durch regelmäßigen sozialen Austausch und sorgen für die Eindämmung von opportunistischem Verhalten und die Entstehung von Vertrauen.¹⁷⁷ Der Aufbau einer positiven sozialen Beziehung und damit von Sozialkapital setzt also einen regelmäßigen und reziproken Austausch voraus. Geht z. B. in einer einfachen Zweierbeziehung ein Akteur durch eine Handlung für den anderen Akteur in Vorleistung, entsteht bei dem Handelnden die Erwartung, dass der Begünstigte sich bei Gelegenheit reziprok verhält. Dies wird damit zu einer Obligation für den Begünstigten. Coleman bezeichnet diese Obligation als einen „Einzahlungsschein“, den der Handelnde einlösen kann.¹⁷⁸ In anderen Worten ausgedrückt: Es entsteht eine Erwartungshaltung durch eine Vorleistung. Für Ostrom und Ahn ist Reziprozität gleichzeitig eine internalisierte persönliche Norm sowie ein sozialer Austauschprozess.¹⁷⁹ Die Entscheidung zu einer reziproken Handlung wird daher maßgeblich durch die Vertrauenswürdigkeit der beteiligten Akteure beeinflusst.

¹⁷³ Vgl. Fehr/Falk, 1999.

¹⁷⁴ Vgl. Sugden, 1984.

¹⁷⁵ Beispiele von Beiträgen zur Reziprozitätsforschung neueren Datums sind u. a. die von: Dubois, et al, 2012; Xiao/Bicchieri, 2010; Caliendo et al., 2011; Levati, et al., 2011; Heinz, et al., 2011a; Heinz, et al, 2011b.

¹⁷⁶ Vgl. Falk und Fischbacher, 2000.

¹⁷⁷ Vgl. Putnam, 1993, S. 167, S. 171. Putnam unterscheidet zwei Arten von Reziprozität: Sie kann entweder „balanced“ oder „generalized“ auftreten. Während erstere Form den simultanen Austausch z. B. von Weihnachtsgeschenken mit Arbeitskollegen bezeichnet, steht letztere für eine langfristige und zeitunabhängige Austauschbeziehung, die dadurch Erwartungen und Obligationen generiert.

¹⁷⁸ Vgl. Coleman, 1988, S. 102.

¹⁷⁹ Vgl. Ostrom/Ahn, 2003, S. 11.

3.5.1.3 Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit

Wie vorher schon beschrieben, wird durch den sich stets wiederholenden reziproken Austausch innerhalb einer sozialen Beziehung Vertrauen erzeugt und die Vertrauenswürdigkeit der Akteure bemessen.

Für viele Autoren steht der Faktor Vertrauen nicht nur im Mittelpunkt der Sozialkapitaldebatte¹⁸⁰, sondern wird als eine einflussreiche Größe angesehen, die von der Ökonomie lange vernachlässigt bzw. nahezu vergessen wurde.¹⁸¹ Durch das hohe Interesse der Sozioökonomien in der 90er-Jahren an der Vertrauensforschung sind besonders seit diesem Jahrzehnt eine Vielzahl von empirischen Experimentalstudien in der Ökonomie durchgeführt worden, die zahlreiche Ausprägungen von Vertrauen untersuchen.¹⁸²

Nach Gambetta kann Vertrauen definiert werden als „a particular level of the subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action, both before he can monitor such action (or independently of his capacity ever to be able to monitor it) and in a context in which it affects his own action.“¹⁸³ Gambetta versteht Vertrauen auf Akteurebene als die Wahrscheinlichkeit des Eintreffens einer zukünftig zu erwartenden Handlung, welche wiederum das eigene Handeln beeinflusst. Das zu erwartende Handeln wird auch bei Fukuyama als charakteristisch angesehen. Er stellt aber die kulturelle Dimension heraus, in die das zu erwartende zukünftige Handeln eingebettet ist: „Trust is the expectation that arises within a community of regular, honest, and cooperative behavior, based on commonly shared norms, on the part of other members of that community.“¹⁸⁴ Für Fukuyama ist Vertrauen die Grundvoraussetzung zum Entstehen von Sozialkapital.

Vertrauen entsteht und kann gesteigert werden, wenn vertrauenswürdige Akteure innerhalb eines Netzwerkes in einer Austauschbeziehung zueinander stehen und wenn diesem Netzwerk Institutionen in Form von kulturspezifischen moralischen Normen zugrunde liegen, die Vertrauensgenerierung ermöglichen.

¹⁸⁰ Vgl. Ostrom/Ahn, 2003, S. 16; Fukuyama, 1995b, S. 43ff.

¹⁸¹ Vgl. Fukuyama, 1995b, S. 23, S. 29ff. Fukuyama diskutiert den Faktor Vertrauen in einem weiteren Kontext kultureller Werte und Normen, die die neoklassische ökonomische Theorie seiner Ansicht nach vernachlässigt.

¹⁸² Repräsentativ für Studien der experimentellen Vertrauensforschung in der Ökonomie sind u. a. die Arbeiten von Carpenter et al., 2004; Buchan/Croson, 2004; Buchan et al., 2006; Bohnet et al., 2007; Cameron et al., 2009; Barr/Serra, 2010.

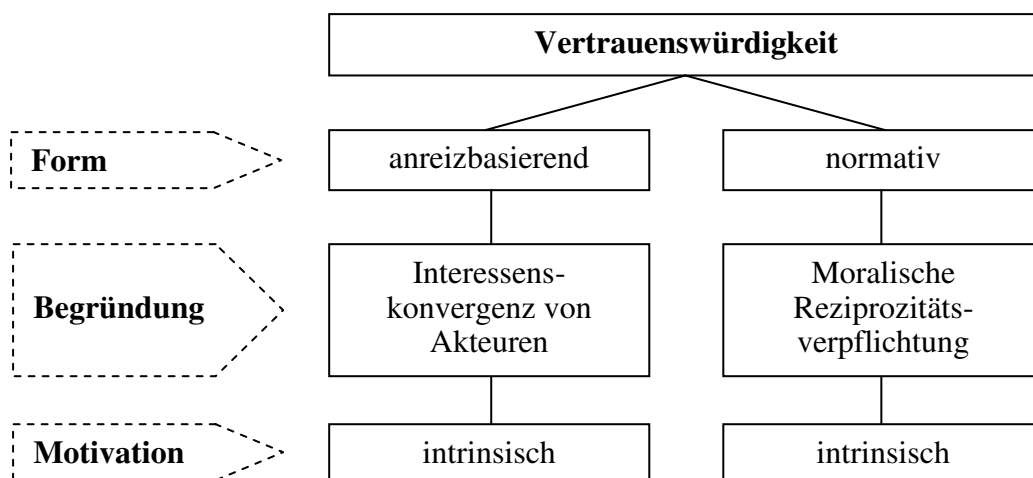
¹⁸³ Vgl. Gambetta, 2000, S. 218.

¹⁸⁴ Fukuyama, 1995a, S. 26.

Der Grad an Vertrauen in einer Austauschbeziehung ist direkt abhängig von der Vertrauenswürdigkeit, die einer Person zugestanden wird. Die Frage der Vertrauenswürdigkeit ist besonders im Zusammenhang mit opportunistischem Verhalten relevant. Der Grad an Vertrauenswürdigkeit entscheidet maßgeblich, ob eine Austauschbeziehung zustande kommt oder nicht.¹⁸⁵

Hardin unterscheidet zwei Gründe für Vertrauenswürdigkeit: Die anreizbasierte und normative Vertrauenswürdigkeit (s. Abbildung 3-2).

Abbildung 3-2: Gründe für Vertrauenswürdigkeit



Eine anreizbasierte Vertrauenswürdigkeit bezieht sich auf die gleiche Interessenlage von Akteuren in einer Austauschbeziehung. Das heißt, ich halte jemanden für vertrauenswürdig, wenn er dieselben Interessen verfolgt wie ich und daher wenige Anreize hat, mich zu betrügen. Von einer normativen Vertrauenswürdigkeit kann gesprochen werden, wenn beispielsweise mein Risiko, eine Form von Beziehung mit jemandem einzugehen, mit Fairness, Altruismus oder einer Form von moralischer Verpflichtung erwidert wird.

Ostrom und Ahn sehen neben intrinsischen Präferenzen das soziale Umfeld als einflussreich für die Entstehung von Vertrauenswürdigkeit an. Neben der Sozialstruktur, in die das Verhalten eingebettet ist, spielen Sanktionen in dem Entscheidungsverhal-

¹⁸⁵ Vgl. Cook, 2005, S. 7; Gambetta, 2000, S. 218.

ten eine Rolle.¹⁸⁶

Zwar ist Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit ein zentrales Thema des Sozialkapitalkonzepts, in kulturanalysierenden Studien erweist es sich allerdings als schwierig, allgemeingültige Aussagen zu treffen.¹⁸⁷ Fest steht, dass der Einfluss von informellen Institutionen enorm ist, aber je nach Kontext bislang wenig erforscht wurde. Während Fukuyama z. B. dem japanischen Kulturkreis ein hohes Maß an generalisiertem Vertrauen zuspricht¹⁸⁸, relativieren Yamagishi et al. diese Position und entdecken einen geringen Grad an Vertrauen zumindest in Situationen, in denen keine gegenseitige Beobachtung (monitoring) stattfindet und keine Sanktionsmöglichkeiten bestehen. Nach Yamagishi et al. ist es vielmehr „informal mutual monitoring and sanctioning rather than internalized moral values that insure that the Japanese will cooperate in achieving group goals.“¹⁸⁹ Diese unterschiedlichen Ergebnisse implizieren, dass es eine empirische Frage ist, unter welchen Umständen von einem bestimmten Vertrauensgrad ausgegangen werden kann. Die von Yamagishi et al. (1998) verwendete experimentelle Forschungsmethodik eignet sich, um die Einflussfaktoren auf das Verhalten zu kontrollieren. Somit können Aussagen gemacht werden, die empirisch belegt werden können und zu einem Erkenntnisgewinn über den tatsächlichen Einfluss von informellen Institutionen auf das Verhalten beitragen. Für kulturvergleichende Studien ergeben sich daraus eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten, die geeignet sind, um kulturelle Einflüsse besser zu verstehen.

In Beziehungen, die der Reziprozitätsnorm unterliegen, kommt dem Faktor Risiko eine wichtige Rolle zu.

3.5.1.4 Risiko

North behandelt auf übergeordneter Ebene die Entstehung von Institutionen, deren Wandel und Einfluss auf die Wirtschaft. Nach North strukturieren Menschen ihr Umfeld auf Basis ihrer Wahrnehmung um Unsicherheit in menschlichen Interaktionen zu reduzieren.¹⁹⁰ Das menschliche Bestreben, Unsicherheit zu vermeiden, kann aber auch als das Bestreben, Risiko zu minimieren, verstanden werden, womit Unsicher-

¹⁸⁶ Vgl. Ostrom/Ahn, 2003, S. 20 (xx).

¹⁸⁷ Siehe hierzu auch die kritischen Ausführungen von Sobel, 2002, S. 146ff.

¹⁸⁸ „Networks based on reciprocal moral obligation have ramified throughout the Japanese economy because the degree of generalized trust possible among unrelated people is extraordinarily high.“ S. Fukuyama, 1995a, S. 205.

¹⁸⁹ Yamagishi et al., 1998, S. 1990.

¹⁹⁰ Vgl. North, 2005, S. 6.

heitsvermeidung und Risikominimierung im Prinzip den gleichen Bedeutungsinhalt haben. North zufolge spielen formelle und informelle Institutionen die entscheidende Rolle, das Bestreben nach Risikominimierung in Transaktionen umzusetzen. Die Kultur einer Gesellschaft kann als Ansammlung von kumulierten Regeln und Normen angesehen werden. Kulturelle Unterschiede vorausgesetzt, kann damit eine unterschiedliche Risikowahrnehmung angenommen werden, sowie eine Nutzung unterschiedlicher Mechanismen um diese zu minimieren. Anhand einer experimentellen Forschungsmethodik gehen Bontempo et al. der Frage einer unterschiedlichen Risikowahrnehmung nach. Konkret werden kulturelle Unterschiede in der Wahrnehmung von finanziellen Risiken untersucht anhand von Testpersonen aus dem chinesischen Kulturkreis (Hong Kong, Taiwan) und den USA. Im Resultat konnte eine unterschiedliche Risikowahrnehmung zwischen den jeweiligen Nationalitäten festgestellt werden.¹⁹¹

In Handlungen, die Vertrauensnormen unterliegen, besteht auch immer das Risiko eines Vertrauensbruchs. Der Risikograd variiert je nach dem für eine Transaktion notwendigen Grad an Vertrauen. In familiären Netzwerken spielt die Vertrauenswürdigkeit eine eher geringe Rolle, da sie allgemein vorausgesetzt werden kann, womit das Risiko eines Vertrauensbruchs minimal ist. In anderen Umfeldern, in denen formelle Institutionen, d. h. rechtsgültige Verträge, alleine nicht ausreichen, um Tauschprozesse abzusichern, spielt Vertrauen eine ausschlaggebende Rolle und damit wird auch das Risiko eine abzuwägende Entscheidungsgröße.¹⁹²

Mit der Einschätzung des Risikogrades verhält es sich ähnlich wie mit der Einschätzung der Kooperationstendenz: Beides ist das Ergebnis von unterschiedlichen strukturellen Merkmalen der im Beziehungsnetzwerk wirkenden Einflussfaktoren. Die Geschlossenheit des Netzwerks führt zu einem höheren Grad an Vertrauen innerhalb des Netzwerks.¹⁹³ Stark geschlossene Netzwerke beinhalten zu einem geringeren Grad das Risiko eines Vertrauensbruchs als große Netzwerke, in denen sich die Mitglieder seltener persönlich bekannt sind. Sind Normen sanktionierbar und können diese durch einen offenen Informationsfluss durchgesetzt werden, entstehen negative Reputationseffekte und verringern damit das Risiko eines Vertrauensbruchs.¹⁹⁴ Das

¹⁹¹ Vgl. Bontempo et al., 1997.

¹⁹² Vgl. Cook, 2005, S. 9.

¹⁹³ Vgl. Burt, 2000, S. 351; Coleman 1988, S. 103.

¹⁹⁴ Die ökonomische Bedeutung von Reputationseffekten wurde bislang von der Forschung vernachlässigt. Lin, 2002, S. 235ff. macht auf die Auswirkung der Reputation einzelner Akteure innerhalb eines Netzwerks aufmerksam. Die Reputation kann zur Erklärung von Netzwerkpositionen dienen, für die Beanspruchung von Ressourcen, ungleicher Transaktionen und sie kann

Vorhandensein von sanktionierbaren Normen ist somit ein bestimmender Faktor für den Grad der Netzwerkkohäsion.

3.5.1.5 Sanktionierbare Normen

Damit Normen effektiv wirken können ist eine gewisse Geschlossenheit des Netzwerks nötig. Normen werden mithilfe von Sanktionen durchgesetzt. Ein nicht der vorherrschenden Norm entsprechendes Verhalten kann dadurch entweder bestraft bzw. geächtet oder belohnt werden.¹⁹⁵ Normen fördern Kooperation und untermauern Vertrauen. Sie tragen damit zur Verringerung von Transaktionskosten bei und.¹⁹⁶ Über die Entstehung von Normen ist bislang allerdings wenig bekannt.¹⁹⁷ Aktuell beschäftigt sich die experimentelle Wirtschaftsforschung mit der Entstehung, Wirkungsweise und Veränderungsdynamik von Normen. Die Ergebnisse in diesem Feld führen u. a. zu der Erkenntnis, dass die Intensität der externen Überwachung von formellen Regeln die Entstehung und Wirkungsstärke von Normen beeinflusst.¹⁹⁸ Normen lassen sich in allgemeine und spezifische Normen unterscheiden. Nach Franzen und Pointner sind z. B. Fairness- und Reziprozitätsnormen als allgemeine Norm zu klassifizieren.¹⁹⁹ Spezifische Normen können als die Normen angesehen werden, die eine Gültigkeit innerhalb eines Kulturkreises haben.²⁰⁰ Spezifische Normen stehen in dieser Studie im Vordergrund, da ihre Analyse zu neuen Erkenntnissen führen kann, die zu einem besseren Verständnis der Diversität informeller Institutionen beitragen können. Hierzu zählen z. B. die Fragen, wie Reziprozität zustande kommt, wie sich Vertrauen konstituiert oder wie sich Fairness in unterschiedlichen Kulturen definieren lässt.

Anreize für weitere Transaktionen geben.

¹⁹⁵ Für eine umfangreiche Abhandlung über die Entstehung und Wirkung von Normen siehe Coleman, 1990, S. 214ff.

¹⁹⁶ Vgl. Putnam, 1993, S. 171-172.

¹⁹⁷ Vgl. North, 1993, S. 20. Eine zentrale These von Hayek besagt hingegen, dass Normen oft in einer evolutionären Weise und spontan entstehen (vgl. Opp, 1983, S. 206).

¹⁹⁸ Allending merkt Ostrom an, dass zukünftig noch weitere Forschung betrieben werden muss, um die Entstehung und Wirkung von informellen Normen besser zu verstehen. „Empirical and theoretical work in the future needs to ask how a large array of contextual variables affects the processes of teaching and evoking social norms; of informing participants about the behavior of others and their adherence to social norms; and of rewarding those who use social norms, such as reciprocity, trust, and fairness.” (S. Ostrom, 2000a, S. 154).

¹⁹⁹ Vgl. Franzen/Pointner, 2007, S. 6.

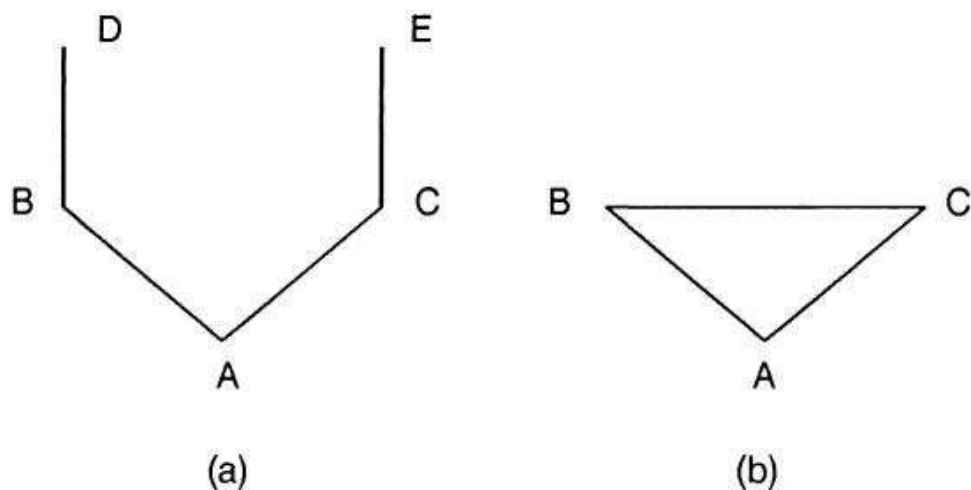
²⁰⁰ Für Beispiele aus unterschiedlichen Kulturkreisen, vgl. Fukuyama, 2002, S. 27; Fukuyama, 1995b, S. 63, S. 125ff.

3.5.2 Struktureigenschaften

3.5.2.1 Geschlossenheit des Netzwerks

Ist eine gewisse Geschlossenheit eines Beziehungsnetzwerks nicht vorhanden, verlieren Normen durch das Fehlen von Sanktionsmöglichkeiten ihre Wirkung. Darüber hinaus kann eine möglichst positive Reputation nur schwer aufgebaut werden, was wiederum einem Aufbau an möglichst hoher Vertrauenswürdigkeit entgegensteht. In einem offenen Netzwerk (s. Abbildung 3-3, (a)) kann A, der in Kontakt mit B und C steht, Sanktionen gegen B oder C (oder beide) erheben. B und C stehen in keiner Beziehung zueinander, jedoch besteht eine Beziehung zu D bzw. zu E, die wiederum keine Beziehung zu A haben. Daher ist es weder B noch C möglich, eine gemeinsame Sanktion gegen A durchzuführen. Möglich ist lediglich eine alleinige Aktion von jeweils B oder C gegen A. In einem geschlossenen Netzwerk (s. Abbildung 3-3, (b)) ist es B und C gemeinsam möglich, A zu sanktionieren. Diese kollektive Form von Sanktionen kann beispielsweise in Form von Tratsch auftreten, dessen Einfluss von der Netzwerkgeschlossenheit abhängig ist.²⁰¹

Abbildung 3-3: Offenes Netzwerk (a), geschlossenes Netzwerk (b)



Quelle: Coleman, 1988, S. 106

Ein funktionierendes Netzwerk benötigt also ein gewisses Maß an Geschlossenheit, um Vertrauen aufzubauen. Die Rolle der Geschlossenheit von Netzwerken wird auch

²⁰¹ Vgl. Merry, 1984, in: Coleman, 1988, S. 106.

in der zuvor zitierten Studie von Greif thematisiert. Am Beispiel der mittelalterlichen Maghreb-Händler in Nordafrika erklärt Greif deren Erfolg durch Koordination.²⁰² Zwar hatte jeder Händler ein eigenes ausgeprägtes Netzwerk von Unterhändlern und Vermittlern für seine unterschiedlichen Produkte, er ging aber zusätzlich Koalitionen mit anderen Maghreb-Händlern ein, um von weiteren Handelsmöglichkeiten zu profitieren. Vertrauen untereinander und das Bekenntnis zu gleichen kulturellen Normen ermöglichte eine Verdichtung des Netzwerks, die den Informationsfluss begünstigte.²⁰³ Genereller ausgedrückt tragen also gleiche kulturelle Normen zur Geschlossenheit bei und die Geschlossenheit wiederum zur Leistungsfähigkeit eines Netzwerks in einem heterogenen Umfeld.

Die Geschlossenheit des Netzwerks bestimmt darüber hinaus maßgeblich über die resultierenden positiven und negativen Externalitäten. In relativ offenen Netzwerken gelten Kooperationsnormen und damit einhergehend Reziprozitätserwartungen über das Netzwerk hinaus, wodurch sich ein gesellschaftlicher Vorteil ergeben kann. In geschlossenen Netzwerken bezieht sich die Reziprozitätserwartung lediglich auf die Mitglieder des jeweiligen Netzwerkes. Eine starke Geschlossenheit hingegen kann zu Ethnozentrismus, Abgrenzung und zu Feindschaft zwischen den Netzwerken führen.

3.5.2.2 Größe des Netzwerks

Die Größe des Netzwerkes korreliert nach Bourdieu mit dem Umfang des Sozialkapitals, auf das ein Akteur zurückgreifen kann.²⁰⁴ Das heißt anders ausgedrückt, je größer das Netzwerk, desto höher sind die potenziellen Vorteile des Mitglieds.²⁰⁵ Allerdings ist dieser Vorgang nicht als Automatik zu begreifen. Vielmehr sind besonders in großen Netzwerken Verbindungen (ties) zwischen den Akteuren notwendig. Entscheidungen von Akteuren werden innerhalb von Verbindungen bzw. Beziehungen zu anderen Akteuren getroffen.²⁰⁶ Verbindungen unterscheiden sich anhand zahlreicher Dimensionen, besonders aber durch die Netzwerkgröße und durch die Verbindungsstärke. Faist unterscheidet zwischen Verbindungen innerhalb großer und kleiner Gruppen und symbolischen Verbindungen (s. Tabelle 3-4).

²⁰² Die sog. Maghreb-Händler waren eine jüdische Gruppe von Händlern, deren ursprüngliche Heimat Bagdad war. Der Name leitet sich aus der Abwanderungswelle von Bagdad nach Maghreb (Tunesien, Algerien, Marokko) ab, als das politische Umfeld in Bagdad für Juden riskant wurde. Sie waren aber keine religiös-ethnisch vom Judentum getrennte Gemeinschaft. Vielmehr waren sie sehr gut in die jüdische Gemeinschaft integriert, haben aber als spezielle Gruppe ihre Traditionen gepflegt.

²⁰³ Vgl. Greif, 1989, S. 864.

²⁰⁴ Vgl. Bourdieu, 1986, S. 51.

²⁰⁵ Diese Aussage wurde bislang oft empirisch überprüft. Exemplarisch sei hier die Studie von Hennig und Kohl genannt: Der Zusammenhang zwischen Netzwerkgröße und geleisteter Unterstützung ist empirisch signifikant. Vgl. Hennig/Kohl, 2011, S. 145.

²⁰⁶ Vgl. Bian, 2001, S. 293; Li, 2007.

Tabelle 3-4: Verbindungsstärke in Netzwerken

		Gruppenverbund		Symbolische Verbindung
Verbindungsstärke		schwach	stark	mittel
Gruppengröße		groß	klein	gruppenunabhängige Gemeinschaft
Kontaktart		unpersönlich	persönlich	unpersönlich
Normen-	typ	Gruppennorm	Gruppennorm	Generelle kulturelle Normen (basierend auf gleicher Ethnizität, Nationalität, Sprache, etc.)
	durchsetzung	schwach	stark	mittel

Starke Verbindungen bestehen demnach in kleineren Gruppen. Charakteristisch ist hierbei die starke Ausprägung des auf Normen basierenden Verhaltens und ein intensiver persönlicher Kontakt. Im Gegensatz dazu sind schwache Verbindungen durch eher unpersönliche Beziehungen gekennzeichnet, die allerdings in großen Netzwerken entscheidend zur Informationsverteilung beitragen. Schwache Verbindungen sind eher in der Lage, Brücken zu schlagen, um Informationen in größeren Netzwerken zu verbreiten. Granovetter argumentiert, dass schwache Verbindungen z. B. bei der Stellensuche effektiver sind als starke Verbindungen.

Symbolische Verbindungen müssen nicht zwangsläufig eine Austauschbeziehung kennzeichnen. Sie basieren auf von den Akteuren vermuteten Gemeinsamkeiten und können auch ohne vorherigen Kontakt zwischen den Mitgliedern aktiviert werden. Es bestehen z. B. Gemeinsamkeiten in den Bereichen Ethnizität, Nationalität, Sprache oder Religion. Diese Faktoren schaffen eine gemeinsame Basis durch in erster Linie kulturelle Übereinstimmungen, welche das gleiche Bekenntnis zu Normen, Werten oder adäquaten Sanktionen vermuten lässt.²⁰⁷

²⁰⁷ Vgl. Faist, 2000, S. 100ff. Die Verwendung der Begriffe starke und schwache Verbindungen bzw. „strong and weak ties“ geht inhaltlich auf die originale Verwendung von Granovetter (1973) zurück.

3.5.2.3 Kooperationstendenz

Die Kooperationstendenz kann gleichzeitig als Charakteristik eines Netzwerks angesehen werden sowie als das Resultat der Ausprägung der einzelnen strukturellen Faktoren. So ist z. B. die Größe des Netzwerkes von Bedeutung dafür, inwieweit verschiedene Verbindungen vorhanden sind. Der Informationsfluss wirkt sich auf die Entstehung von Meinungen zur Reputation und Vertrauenswürdigkeit von Mitgliedern aus und der Grad der Geschlossenheit des Netzwerks auf die Durchsetzung von Normen. Anzunehmen ist, dass die genannten Faktoren zu einer gewissen Ausprägung von Vertrauen beitragen und damit die Kooperationstendenz beeinflussen.²⁰⁸

Konkrete Aussagen zur Kooperationstendenz zu machen, bleibt letztendlich eine empirische Aufgabe, die nur in kleinen Schritten gelöst werden kann. Sämtliche Faktoren, die Einfluss auf die Kooperationstendenz nehmen, in (z. B.) einem Experiment zu kontrollieren, ist eine Herausforderung. Nichtsdestotrotz geben Experimente Aufschluss über einzelnen Fragen der Kooperation. Um nur zwei Beispiele zu nennen: Bohnet und Frey haben den Teilnehmern einer Erhebung die Möglichkeit gegeben, sich gegenseitig zu erkennen, bevor sie an dem Experiment teilnahmen. Als Folge wurde eine erhöhte Kooperationstendenz im Vergleich zu den Spielern festgestellt, die unter völliger Anonymität spielten.²⁰⁹ Frank et al. erlaubten persönliche Diskussionen und konnten damit voraussagen, wie die Kooperationstendenz in personalisierten und anonymen Erhebungen ausfällt.²¹⁰

3.5.2.4 Informationsfluss

Informationen stellen die Grundlage für Handlungen dar. Allerdings ist die Informationsgewinnung mit Aufwendungen verbunden oder anders ausgedrückt mit Kosten. Soziale Beziehungen stellen einen Weg zur Informationsgewinnung dar. Über soziale Beziehungen können entweder direkt gewünschte Informationen abgefragt werden oder sie werden indirekt, als Nebenprodukt eines sozialen Austausches, gewonnen.²¹¹ Besonders für die Meinungsbildung oder gegebenenfalls die Meinungsanpassung ist der Informationsfluss wichtig. Darüber werden z. B. reputationsrelevante Informationen ausgetauscht, Informationen zur Vertrauenswürdigkeit von anderen und auch

²⁰⁸ Vgl. Faust/Marx 2004; für eine kritische Abhandlung vgl. Gambetta, 2000.

²⁰⁹ Vgl. Bohnet/Frey, 1999.

²¹⁰ Vgl. Frank et al., 1993.

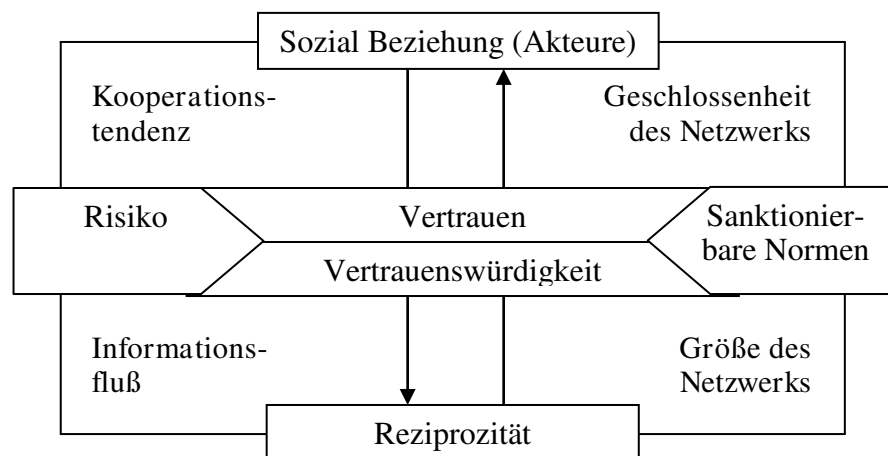
²¹¹ Vgl. Coleman, 1988, S. 104.

Erfahrungen mit erfolgreichen Kooperationen in der Vergangenheit. Über den Informationsfluss werden Normen und Werte kommuniziert, aufrechterhalten und angepasst. Mit erhöhter Kommunikation steigen das gegenseitige Vertrauen und die Kooperationswahrscheinlichkeit.²¹²

In dem zuvor genannten Beispiel der Maghreb-Händler stellt Greif die wichtige Rolle des Informationsaustausches innerhalb des Netzwerks dar. Insbesondere diene dieser Austausch der Verhinderung von Betrug und zur Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit potenzieller Kooperationspartner. Wurde ein Betrüger entlarvt, wurde er vom Informationsfluss ausgegrenzt.²¹³

Die in informellen Beziehungsnetzwerken vorherrschenden Wirkungskräfte, d. h. die Einflussgrößen und Kohäsionsfaktoren, sind grafisch in Abbildung 3-4 zusammengefasst dargestellt.

Abbildung 3-4: Informelle Beziehungsnetzwerke - Einflussgrößen und Kohäsionsfaktoren



²¹² Vgl. Putnam, 1993, S. 174.

²¹³ Vgl. Greif, 1989, S. 879ff.

3.6 Informelle Institutionen und Kultur in der Neuen Institutionenökonomik

Das in dieser Studie zugrunde gelegte Kulturverständnis betrachtet Kultur als informelles Institutionensystem, welche das menschliche Entscheidungsverhalten primär in Form von Werten und sanktionierbaren Normen beeinflusst. Das Verständnis von Kultur in diesem Kontext folgt der Definition von Guiso et al., die Kultur betrachten als „those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation.“²¹⁴ Während das Sozialkapitalkonzept, welches die Wirkungsweise innerhalb von Netzwerken erklärt, hier als Dachkonzept im Sinne von Haynes²¹⁵ verwendet wird, soll im Folgenden im Sinne einer „Mikroebene“ der Beitrag der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) zum Einfluss von kulturellen informellen Institutionen diskutiert werden.

Die NIÖ eignet sich als Theorierahmen, da sie die Bedeutung von Institutionen erkennt und ihren Einfluss auf das Verhalten erforscht. Institutionen stellen einen wesentlichen Bestandteil ihres Arbeitsprogramms dar.²¹⁶

Es kann behauptet werden, dass der Wirtschaftshistoriker²¹⁷ und Nobelpreisträger Douglass C. North durch seine Forschung einen entscheidenden Anteil an der Entwicklung der NIÖ hatte. Während die richtungsweisende Studie von North (1990), die im nächsten Kapitel kurz vorgestellt wird, die Unterscheidung zwischen formellen und informellen Institutionen aufzeigt und besonders zum letzteren Typ den Einfluss von Kultur umfassend diskutiert, bemühen sich weitere Ansätze darauf basierend um eine detailliertere bzw. weiterentwickelnde Klassifizierung. In seiner Publikation zur „kulturvergleichenden Institutionenökonomie“ schlägt Leipold eine „spieltheoretisch inspirierte Institutionentypologie“ vor, die als Weiterentwicklung zu der Klassifizierung von North verstanden werden kann.

²¹⁴ Guiso et al., 2006, S. 23.

²¹⁵ Vgl. Haynes, 2009, S. 9.

²¹⁶ Vgl. Richter R; Furubotn, E.G., 2003, S. 10.

²¹⁷ Vgl. Nobelprize.org, 1993

3.7 Die „Mikroebene“: Der Einfluss von Institutionen auf das individuelle Handeln

Die Studien von North²¹⁸ haben eine breite Rezeption in der Entwicklung der NIO gefunden. Auf genereller Ebene unterscheidet er formlose und formgebundene Institutionen. Diese durch den Menschen selbst auferlegten Regeln und Beschränkungen dienen dazu, Beziehungen zu ordnen und die Kosten der menschlichen Interaktion zu minimieren. Den Begriff „Institution“ beschreibt North als Regel. Formlose und formgebundene Regeln unterscheiden sich graduell. Formgebundene Regeln finden beispielsweise Ausdruck in formellen Eigentumsrechten und Gesetzen. Diese können kurzfristig durch politische oder gerichtliche Entscheidungen geändert werden. Sie machen allerdings nur einen kleinen Teil der durch den Menschen selbst geschaffenen Beschränkungen aus.

Anders verhält es sich mit formlosen Regeln, wie Sitten, Gebräuchen, Verhaltenskodizes oder Konventionen. Diese Art von in einer „Kultur gewachsenen Beschränkungen“ sind viel schwieriger durch politische Prozesse zu ändern. Sie entstehen durch „Informationen“, die von den Generationen weitergegeben werden und Teil des kulturellen Erbes sind.²¹⁹

Informationen beeinflussen also Kultur und Kultur beeinflusst wiederum die Art, wie Informationen interpretiert werden, wodurch wiederum die kulturelle Weiterentwicklung beeinflusst wird. Letzteres wird von North im Zusammenhang mit den Kurz- und Langzeiteffekten von Kultur als „Umweltvariable“ aufgegriffen, bezogen auf ihre Auswirkung auf die Informationsverarbeitung von Akteuren. Diese wiederum beeinflusst deren Handlungsweise: „In the short run, culture defines the way individuals process and utilize information and hence may affect the way informal constraints get specified. Conventions are culture specific, as indeed are norms.“²²⁰ Langfristig kommt laut North daher der Kultur aufgrund ihres Anteils an der schrittweisen Evolution von Institutionen eine entscheidende Rolle zu. Allerdings erkennt er, dass sich die Erforschung des evolutionären Charakters von Kultur und dessen Einfluss auf ökonomische Fragestellungen erst ganz am Anfang befindet („we still are a long way from having any neat models of cultural evolution“).²²¹

²¹⁸ Vgl. North, 1990.

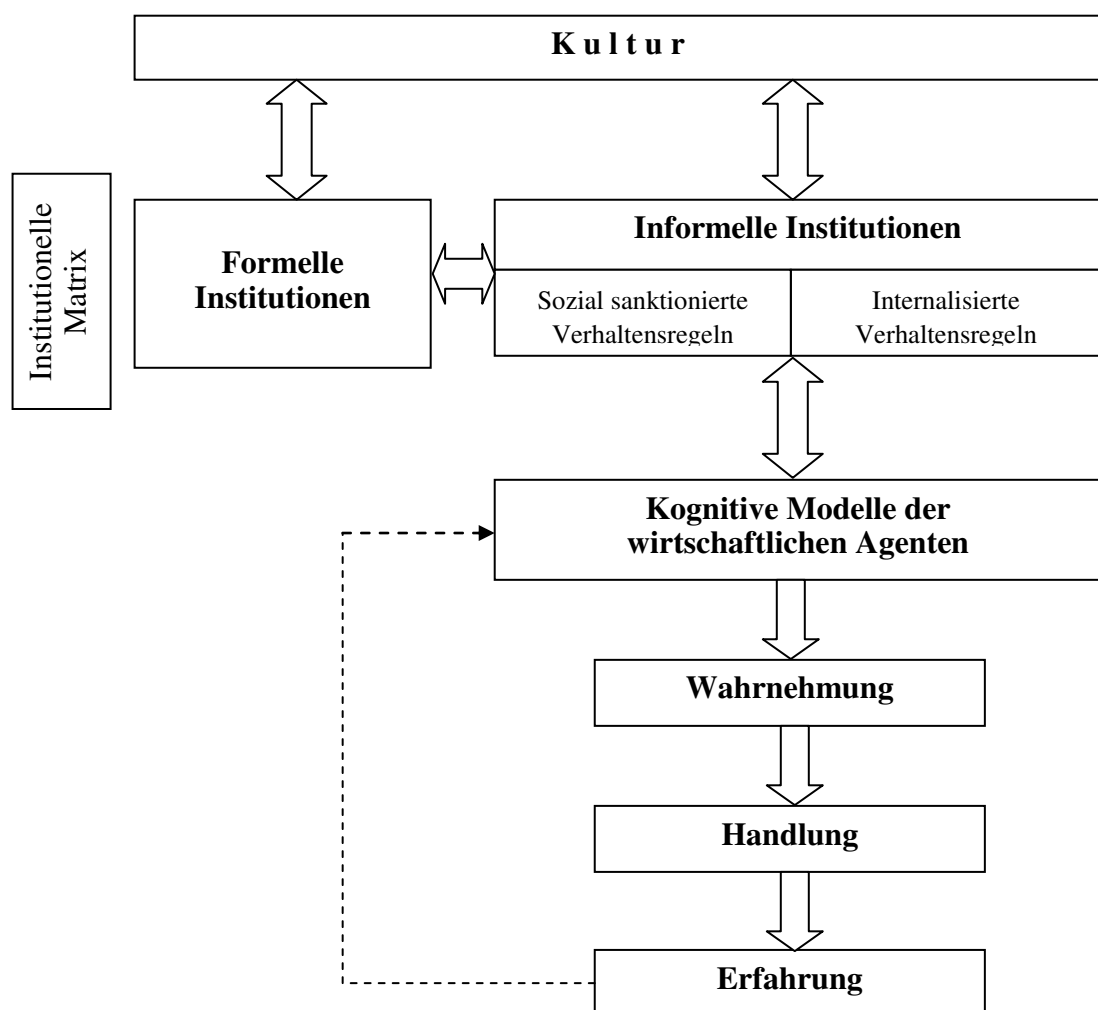
²¹⁹ Vgl. North, 1992, S. 7, S. 43 ff., S. 55 ff.

²²⁰ North, 1990, S. 42, S. 43.

²²¹ Ebenda

Während sich ein Großteil der Ansätze der NIÖ vorrangig auf die Analyse formeller Institutionen konzentriert, steht bei North die Analyse informeller Institutionen im Vordergrund. In seinem 1990 erschienenen Werk „Institutions, Institutional Change and Economic Performance“ geht er insbesondere auf die Wirkung von informellen Institutionen auf ökonomische Transformationsprozesse ein. Diese sind interdependent mit formellen Institutionen. Von beiden zusammen gehen im Ansatz von North entscheidende Anreize für langfristiges Wachstum und wirtschaftliche Entwicklung aus. Als Begriff wählt er hierfür die „institutional matrix“, welche das komplexe System der Interdependenzen von formellen und informellen Institutionen beschreibt (s. Abbildung 3-5).

Abbildung 3-5: Das Institutionenmodell von North



Quelle: Mummert, 1995, S. 53

3.8 Durchsetzungsmechanismen informeller Institutionen

In dem von Mummert illustrierten Institutionenmodell von North hat Kultur einen direkten Einfluss auf formelle und informelle Institutionen. Letztere werden in internalisierte Verhaltensregeln und sozial sanktionierte Verhaltensregeln unterschieden. Nach Herkner²²² werden Institutionen als internalisiert bezeichnet, wenn „normgerechtes Verhalten von äußerer Verstärkung weitgehend unabhängig und somit langfristig auch ohne Belohnung aufrechterhalten wird.“ Die Befolgung von Normen stellt für den Akteur also einen Nutzen dar, während deren Bruch mit psychischen Kosten verbunden ist.²²³

Dem Akteur erscheinen internalisierte Institutionen als Selbstverständlichkeit, die zu einer Bewertung von richtigem und falschem Handeln führen. Hierunter fallen die von Voigt in Tabelle 3-5 dargestellten ethischen Regeln, die keiner Überwachung Dritter bedürfen, sondern vom Akteur als Verhaltensvorschrift „imperativ selbstbindend“ verstanden werden.²²⁴ Ethische Regeln divergieren durchaus in verschiedenen Kulturen. Daher ist ein unterschiedliches Akteurverhalten bei gleichen ökonomischen Anreizen mit den Einflussfaktoren informeller Institutionen zu erklären, die von unterschiedlichen Kulturen unterschiedlich interpretiert werden.

Sozial sanktionierte Verhaltensregeln unterscheiden sich von den internalisierten Verhaltensregeln dadurch, dass sie durch Dritte sanktionierbar sind. Sie senken Transaktionskosten und sind entweder selbstverstärkend oder benötigen zu ihrer Durchsetzung und Überwachung eine dritte Instanz.²²⁵ Voigt klassifiziert zum Beispiel die Sitte als sanktionierbare Institution, die durch Dritte informell kontrolliert und spontan überwacht wird.

Zwar unterscheidet North zwischen internalisierten und sozial sanktionierten Institutionen, bemerkt aber, dass sozial sanktionierte Institutionen ebenfalls internalisiert sein können. North geht es aber um die Wechselwirkung der informellen Institutionen mit der kognitiven Informationsverarbeitung der Akteure. Diese beeinflusst die Entwicklung informeller Institutionen, wird jedoch selber durch den Erfahrungshorizont des Handelnden beeinflusst. Schon in der Kindheit werden Kategorien über die Informationen gebildet, die aus der Umwelt aufgenommen und verarbeitet werden. Daraus resultieren Handlungen, durch die der Akteur Erfahrungen sammelt. Es ist

²²² Herkner, 1983, S. 43.

²²³ Vgl. Mummert, 1995, S. 110.

²²⁴ Vgl. Voigt, 2004, S. 413.

²²⁵ Vgl. Mummert, 1995, S. 52.

festzustellen, dass die mentalen Modelle von Individuen, die sich in einem gleichen kulturellen Umfeld entwickeln, sich annähern bzw. konvergieren. Dies wird über kommunikative Prozesse ermöglicht und führt zu Lernprozessen durch die Erfahrung anderer Akteure aus demselben Umfeld. Denzau/North nennen dies *shared mental models* und erklären damit Interpretationsunterschiede eines beispielsweise gleichen Impulses in unterschiedlichen Kulturkreisen: „(...) Individuals with different learning experiences (both cultural and environmental) will have different theories (models, ideologies) to interpret their environment.“²²⁶

Voigt unterscheidet kulturelle Institutionen nach deren kultureller Regel und der Durchsetzungs- bzw. Sanktionsfähigkeit. Grundsätzlich bestehen Interdependenzen zwischen einer kulturellen Institution und ihrer Durchsetzungsfähigkeit, welche zentral ihre Funktionsfähigkeit begründet. Bei kulturellen Institutionen wird in der Voigt'schen Taxonomie zwischen internen und externen Institutionen unterschieden (s. Tabelle 3-5). Die vier internen Institutionen sind demnach Konventionen, ethische Regeln, Sitten und formelle private Regeln. Eine externe Institution bezeichnet die staatliche Überwachung. Interne Institutionen werden von Akteuren gleicher Kulturkreise erkannt. Akteure unterschiedlicher Kulturkreise erkennen die Institutionen des anders sozialisierten Akteurs nicht.²²⁷ Diese Logik folgt der zuvor genannten Feststellung von Denzau/North.

²²⁶ S. Denzau/North, 1994, S. 23.

²²⁷ Vgl. Voigt, S., 2004, S. 414.

Tabelle 3-5: Typen interner und externer Institutionen

	Regel	Art der Überwachung	Institutionenkategorie	Beispiel
1.	Konvention	Selbstüberwachung	intern	Grammatikalische Regeln der Sprache
2.	Ethische Regel	Imperative Selbstbindung		Dekalog, kategorischer Imperativ
3.	Sitte	Spontane Überwachung durch andere Akteure		Gesellschaftliche Umgangsformen
4.	Formelle private Regel	Geplante Überwachung durch andere Akteure		Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft
5.	Regel positiven Rechts	Organisierte staatliche Überwachung	extern	Privat- und Strafrecht

Quelle: In Anlehnung an Voigt, 2009, S. 31.²²⁸

Picot et al.²²⁹ unterscheiden Institutionen hierarchisch in fundamentale und sekundäre (abgeleitete) Institutionen. Die fundamentalen Institutionen, die evolutionär entstanden, stehen in der Hierarchie oben und bilden den Rahmen für die nachgelagerten sekundären Institutionen, die wiederum abgestuft auftreten und den Rahmen für die nächstuntere Stufe bilden.

Fundamentale Institutionen werden als nicht rational gestaltbar angesehen. Sie haben sich in jahrhundertlangen Prozessen durchgesetzt und verkörpern „mehr Wissen, als sich irgendein Planungskomitee je aneignen könnte.“²³⁰ Sie „legen die grundlegenden Handlungsrechte und Handlungspflichten fest (...) [und] bilden die Basis jedes Organisationsprozesses.“²³¹ Zu ihnen zählen die Menschenrechte, die von den meisten Gemeinschaften weltweit anerkannt werden, sowie Grundregeln und -normen,

²²⁸ Siehe auch Voigt, 2004, S. 413; Kiwit/ Voigt, 1995.

²²⁹ Vgl. Picot et al., 1997.

²³⁰ Picot et al., 1997, S. 13.

²³¹ Picot et al., 1997, S. 15.

die sich in einzelnen Gemeinschaften evolutionär entwickelt haben, wie z. B. Handelsbräuche und Berufstraditionen.

3.9 Rationalität im kulturellen Kontext

Die Rationalitätsforschung leistet einen wichtigen Beitrag, um die Einflussfaktoren der Entscheidungsfindung besser zu verstehen. Nötig ist, „die Rationalität, die hinter den Entscheidungen der Individuen steht, nicht losgelöst zu betrachten, sondern diese, wann immer möglich, mit dem sozioökonomischen Kontext zu relativieren.“²³² Zusammengefasst lässt sich feststellen, das rationales Handeln „context-bound and embedded in interpersonal ties“²³³ ist. Simon, der als Pionier der Rationalitätsforschung betrachtet werden kann, untersucht die Einflüsse des sozialen Umfelds auf rationale Entscheidungen.²³⁴ Er weist auf die Tatsache hin, dass die eigene Erfahrung des Handelnden lediglich eine sekundäre Rolle für dessen Entscheidungen spielt, da ein Großteil der zum Entscheiden benötigten Informationen qualitativ hochwertiger von dem sozialen Umfeld zur Verfügung gestellt wird, als sie ein Individuum eigenständig sammeln könnte: „(...) We do what we do because we have learned from those who surround us, not from our own experience (...) because (a) social influences will generally give us advice (...) and (b) the information on which this advice is based is far better than the information we could gather independently.“²³⁵ Göhler/Kühn nennen diese durch Simon thematisierte Umweltabhängigkeit der eingeschränkten Rationalität „kulturalistisch beschränkte, eingebettete Rationalität“.²³⁶ Die Erkenntnis einer in das soziale Umfeld des Akteurs eingebetteten Rationalität bzw. der nach Schramm sogenannten „Socially Embedded Rationality“²³⁷ folgt der vorher genannten Erklärungslogik von Denzau/ North, welche eine sich dem jeweiligen sozialen Umfeld anpassende Entscheidungsfindung auf Basis von „shared mental models“ feststellen.

²³² Schramm, 2005, S. 96.

²³³ Nee, 2005, S. 57.

²³⁴ Vgl. Simon, 1993.

²³⁵ Simon, 1993, S. 157.

²³⁶ Vgl. Göhler/Kühn, 1999, S. 20, in: Schramm, 2005.

²³⁷ Ein guter Überblick über die soziale Einbettung beschränkter Rationalität findet sich bei Schramm, 2005, S. 98.

3.10 Institutionentypologie nach Leipold

Eine aktuelle Institutionentypologie, die explizit kulturelle Einflussfaktoren berücksichtigt, wird von Leipold vorgelegt. Inspiriert durch die Spieltheorie unterscheidet Leipold selbstbindende und bindungsbedürftige Institutionen.²³⁸ Zwar existiert diese Unterscheidung in ähnlicher Form auch in der zuvor vorgestellten Voigt'schen Taxonomie; für diese Studie stellt die Leipold'sche Institutionentypologie aber passendere Anknüpfungspunkte her, da sie die wichtige Bedeutung der emotional gebundenen Institutionen diskutiert und in diesem Zusammenhang die Moral als handlungsleitende Institution thematisiert.

3.10.1 Selbstbindende Institutionen

Selbstbindende Institutionen können als ein Netzwerkgut angesehen werden, dessen Nutzen steigt, je mehr Personen Teil des Netzwerks sind. Beispiele für selbstbindende Institutionen sind kulturspezifische Konventionen wie Sitten, Gebräuche und Rituale. Da Akteure einen gegenseitigen Nutzen aus der Beziehung in dem Netzwerk ziehen, ist die Befolgung dieser Institutionen selten mit Konflikten verbunden. Als spieltheoretisches Beispiel führt Leipold das klassische Koordinationsspiel²³⁹ an, in dem die Einigung der Spieler auf gemeinsame nutzenstiftende Handlungsoptionen ohne vorherige Absprache unkritisch verläuft.

3.10.2 Bindungsbedürftige Institutionen

Während bei Spielarten wie dem Koordinationsspiel auf relativ unproblematische Weise ein Konsens in der Entscheidungsfindung erreicht wird, der zu einem vorteilhaften Ergebnis für beide Akteure führt, besteht bei Spielen wie dem Gefangenendilemmaspiel²⁴⁰ ein Interessenkonflikt. Dieser Konflikt besteht darin, dass die für beide Beteiligten optimale Entscheidung ein schlechteres Ergebnis für den Einzelnen bedeutet. Da diese Entscheidungssituationen den Akteuren eine Einschränkung des Selbstinteresses abverlangen bzw. den Verzicht auf die individuell

²³⁸ Vgl. Leipold, 2006, S. 64ff.

²³⁹ Ein typisches Modell eines Koordinationsspiels ist das Aufeinanderzufahren von zwei Fahrzeugen auf einer einspurigen Straße. Um nicht zusammenzustößen, müssen die Fahrer ausweichen. Weichen beide nach rechts bzw. links aus, kommt es nicht zum Zusammenstoß. Weicht einer nach links und der andere nach rechts aus (bzw. umgekehrt) kommt es zum Zusammenstoß. Im letzteren Fall wird der Pay-off in der Regel mit null beziffert, was die schlechteste Option darstellt.

²⁴⁰ In dem Gefangenendilemmaspiel, lediglich in Kürze erklärt, kennt der Spieler die Entscheidungsalternativen des anderen Spielers. Durch das Verraten des jeweils anderen Spielers kann das Ergebnis maximiert werden. Je nach Entscheidung des anderen Spielers kann es aber auch nachteilig ausfallen. Die Spieler können nicht kommunizieren und ihre Strategie absprechen. Hierin besteht die Dilemmasituation und damit die Ergebnisunsicherheit. Die optimale Strategie würde sich durch Kooperation beider Spieler und gegenseitiges Vertrauen ergeben.

bestmögliche Alternative, nennt Leipold diesen Typ einer Regel bindungsbedürftige Institution. Der Verzicht auf die individuell bestmögliche Alternative setzt mitunter moralische Erwägungen voraus. Leipold bezieht sich auf die Definition von Mackie, der Moral definiert als „ein System von Verhaltensregeln besonderer Art, nämlich von solchen, deren Hauptaufgabe die Wahrung der Interessen anderer ist und die sich für den Handelnden als Beschränkungen seiner natürlichen Neigungen oder spontanen Handlungswünsche darstellen.“²⁴¹

In der Institutionenökonomik werden Institutionen gemeinhin als öffentliche Güter charakterisiert, für die das Ausschlussprinzip sowie das Rivalitätsprinzip nicht gilt. Diese Charakteristiken erscheinen zur Einstufung der bindungsbedürftigen Institutionen eher unpassend.²⁴² Im Gegensatz zu öffentlichen Gütern, bei deren Produktion ein Anreiz zur Nichtbeteiligung besteht, die aber trotzdem konsumiert werden, ist es bei bindungsbedürftigen Institutionen möglich, sich – abstrakt ausgedrückt – der Produktion und des Konsums zu entziehen. Bindungsbedürftige Institutionen sind dadurch gekennzeichnet, dass Anreize bestehen, sich ihrem Zustandekommen sowie der damit im Zusammenhang stehenden Befolgung von Normen (bzw. geltende Regeln) zu verweigern. Leipold charakterisiert daher bindungsbedürftige Institutionen als ein Moralgut.

Folglich stellt sich die Frage, warum Akteure moralische Beziehungen eingehen und deren zugrunde liegenden Regeln befolgen. Drei Ordnungsfaktoren kommen dafür infrage: Zum einen moralische Gefühle (*emotio*), zum anderen der Glaube (*credo*) an eine übergeordnete Macht. Dies kann z. B. der Glaube an Götter oder Ahnen sein. Neben den eher der Religion zuzuordnenden Einflüssen mit Ordnungs- und Kontrollfunktion haben nichtreligiöse Glaubensrichtungen, wie Ideologien, eine ähnliche Ordnungsfunktion. Als dritte Ursache kommt die Vernunft (*ratio*) infrage, die als eine individuelle Fähigkeit des Akteurs bezeichnet werden kann, die Konsequenzen des eigenen Verhaltens einzuschätzen und Entscheidungsoptionen abzuwägen. Auf Vernunft basierende Regeln können in verbindliche Rechte transportiert werden und mithilfe von formellen Institutionen durchgesetzt werden.

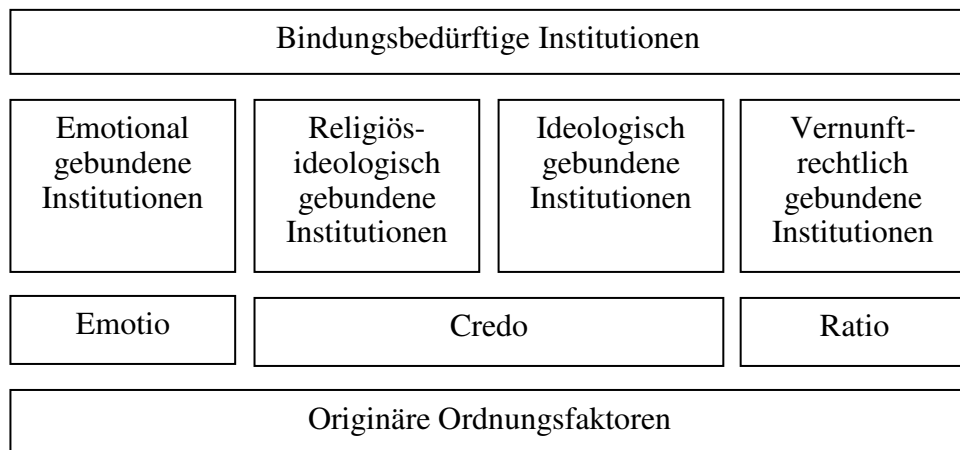
Aus diesen drei Ordnungsfaktoren leiten sich die daraus resultierenden bindungsbe-

²⁴¹ Mackie, 1981, S. 133, in: Leipold, 2006, S. 65.

²⁴² Siehe hierzu auch die vorangegangene Diskussion zu der von Coleman präferierten Definition von Institutionen als öffentliche Güter versus der Klassifizierung nach Fukuyama als private Güter (vgl. Kapitel 3.1.4)

dürftigen Institutionen ab: 1. emotional-, 2. religiös-, 3. ideologisch und 4. vernunftrechtlich gebundene Institutionen. Auf diese vier Institutionen soll im Folgenden näher eingegangen werden.²⁴³

Abbildung 3-6: Typologie bindungsbedürftiger Institutionen nach Leipold



Quelle: In Anlehnung an Leipold, 2006, S. 68

3.10.3 Emotional gebundene Institutionen

Die Moral als handlungsleitende Institution wurde bislang in der Institutionenökonomik vergleichsweise selten thematisiert. Hierbei ist weniger die normativ geprägte Debatte über gutes und schlechtes Handeln interessant, sondern vielmehr die Gründe, die bei unterstellten primär eigennützig interessierten Akteuren zu einem bestimmten moralischen Handeln führen. Mit Referenz zu Hume²⁴⁴ stellt Leipold die Gefühle und die Vernunft als die ursprüngliche Quelle moralischen Verhaltens heraus. Menschen handeln anderen Menschen gegenüber moralisch, solange ein Nutzen erkennbar ist, den beide in der Interaktion wertschätzen, oder anders ausgedrückt handeln Akteure „moralisch gut, weil es vorteilhaft ist, gut zu handeln.“²⁴⁵ Bei gegenseitiger Gleichgültigkeit kann angenommen werden, dass auch die Befolgung moralischer Prinzipien in den Hintergrund tritt. Sollte dennoch moralisches Handeln gelten, sei dies ein Anzeichen für das Vorhandensein eines Mitgefühls anderen Menschen gegenüber, welches auch in nutzlosen Interaktionen moralische Prinzipien walten lässt.

²⁴³ Die folgende Abhandlung richtet sich auf die essenziellen Erkenntnisse zu deren jeweiliger Charakterisierung. Für eine umfangreichere Erläuterung, die im jeweiligen Fall die philosophischen Grundlagen berücksichtigt, s. Leipold, 2006, S. 68-80.

²⁴⁴ Vgl. Hume, 1972, S. 7, in: Leipold, 2006, S. 68ff.

²⁴⁵ Vgl. Leipold, 2006, S. 70.

Neben der zweckgebundenen Vernunft kann also das Gefühl bzw. das Mitgefühl als zweite Quelle moralischen Handelns angesehen werden.

Weiter argumentiert Leipold in Anlehnung an Hume und Kant²⁴⁶, dass die moralischen Gefühle zugleich ein Lösungsmechanismus für opportunistisches Verhalten darstellen, von welchem stets auszugehen ist, wenn sanktionierbare Regeln vorliegen. Ebenso ist eine Kontrollinstanz, die die Einhaltung von Regeln überwacht, nicht frei von defektivem Verhalten, solange keine weitere Kontrollinstanz ihr Verhalten wiederum überwacht. Eine Lösung für diese Endlosspirale kann in den natürlichen Gefühlen für andere Menschen gesehen werden, für deren Interessen und Wohlbefinden. Daher könne Moral „erst dann entstehen und gelten, wenn sie um ihrer selbst willen, ohne Aussicht auf Entgelt oder Nutzen, erstrebt werde.“²⁴⁷

Leipold kritisiert allerdings unter Berücksichtigung von empirischer Forschung die universelle Gültigkeit der Wirkung der durch Hume beschriebenen moralischen Gefühle. Emotionale Bindungen sind am stärksten in familiären Bindungen ausgeprägt, in Verwandtschaftsverhältnissen bzw. in Klans oder Stämmen. Daneben besteht eine immer noch starke Bindung zu Freunden oder freundschaftlich verbundenen Gemeinschaften. Diese Verbindungen begründen zum einen emotionale Bindungen, beschränken sie aber gleichzeitig auf den jeweiligen Personenkreis. Diese Begrenzung könne als eine Schwäche der Reichweite moralischen Handelns angesehen werden. Um diese Einschränkung moralischen Handelns auf vergleichsweise kleine Personengruppen zu überwinden und emotionale Bindungen über diese hinweg zu schaffen, kommt den religiös gebundenen Institutionen eine wirkungsvolle Rolle zu.

3.10.4 Religiös gebundene Institutionen

Der Glaube an Götter und gottähnliche Wesen oder übernatürliche Kräfte ist für jeden Kulturkreis nachweisbar. Das Bedürfnis nach einer Erklärung für die Existenz, den Sinn und Zweck der menschlichen Existenz wird seit jeher durch Religionen befriedigt. Neben Beistand bei Ängsten und Nöten, die das Leben betreffen, gibt Religion ethisch-moralische Normen und Werte vor, die das gemeinschaftliche Miteinander auf eine gemeinsame Wertebasis stellen. Werden in der jeweiligen Gemeinschaft Regeln nicht befolgt, stellt Religion auch Konsequenzen bzw. Sanktionsme-

²⁴⁶ Vgl. Kant, 1968a, S. 23, in: Leipold, 2006, S. 70.

²⁴⁷ Leipold, 2006, S. 71.

chanismen bereit.²⁴⁸

Ein großer Verdienst von Religion in der Geschichte ist die Herstellung einer geistigen Verbindung von vorher getrennten, in Sippen oder Stämmen organisierten Verbindungen. Durch den Glauben an eine gemeinsame Gottheit (bzw. an Götter) konnte ein friedliches Miteinander gesichert werden. Ein Beispiel für die von der Religion vorgegebenen Regeln ist im jüdisch-christlichen Dekalog zu finden. Hervorzuheben ist das Gebot der Nächstenliebe, welches die moralische Verantwortung gegenüber der Familie ausweitet auf Menschen, die nicht zur eigenen Familie gehören, welche aber als ihr zugehörig betrachtet werden sollen, sodass die Mitglieder einer Glaubensgemeinschaft zu einer Familie „im Geiste“ werden.

Zwar kann der große Vorteil in der Auflösung von Konflikten zwischen kleineren Gruppen innerhalb der religiösen Gemeinschaft gesehen werden, allerdings grenzt sich eine Religion gegenüber einer anderen ab. Als Folge besteht ein durch Religionspluralismus ausgelöster Pluralismus der Normen und Werte. Je nach Interpretation der Religion durch deren Anhänger, besteht die Möglichkeit, dass gültiges moralisches Handeln lediglich auf die Religion des Gemeinschaftsmitglieds bezogen wird. Somit kann Religion zu einer gewissen Ausgrenzung Andersgläubiger beitragen.²⁴⁹ Die Stärke der Ordnungswirkung von Religion hängt von der Glaubwürdigkeit und Akzeptanz der Institution ab, die sie deutet, überwacht und hütet. Eine weitere Verstärkung ergibt sich dadurch, ob ein Staat sich über die Religion der Mehrheit seiner Bürger definiert oder Kirche und Staat unabhängig voneinander betrachtet. Das heißt, die Wirkung von religiösen Regeln kann je nach Stellenwert von Religion in dem jeweiligen Kulturkreis unterschiedlich ausfallen. Besonders in Kulturkreisen, in denen ein säkulares Verständnis von Religion vorherrscht, setzen sich Ideologien als Substitut stärker durch. Daher sei im Folgenden kurz auf die ideologisch gebundenen Institutionen eingegangen.

3.10.5 Ideologisch gebundene Institutionen

Wie auch Religionen wirken Ideologien ordnungsschaffend und verbindend für das friedliche Miteinander. Ihre moralische Grundlage ist in vielen Fällen in einem Konsens zu bestimmten Werten, wie z. B. Solidarität, Gerechtigkeit, Gleichheit etc., zu

²⁴⁸ Vgl. Fukuyama, 1995, S. 36.

²⁴⁹ Diese, an dieser Stelle sehr generell geführte Argumentation, wird nochmals im nächsten Kapitel aufgegriffen und vertieft.

finden. Darüber hinaus können Vaterlandsliebe oder Ethnizität eine starke identitätsstiftende Bindungskraft haben. Mitunter kann Religion ein der Ideologie angehöriges Element sein. Das Zusammenführen von wissenschaftlichen Erkenntnissen, religiösen Einflüssen und moralischen Werten bildet die Legimitationsbasis von Ideologien.

Leipold nennt als Beispiel einer Ideologie u. a. den Liberalismus. Ursprünglich war die „Unantastbarkeit der individuellen Freiheit des Lebens, Denkens und Glaubens“²⁵⁰ eine aus dem Protestantismus stammende Überzeugung, die vom Liberalismus losgelöst von ihren christlichen Wurzeln angenommen wurde.

Nationalistische Ideologien versuchen eine Bindung über Gemeinsamkeiten zu schaffen, wie z. B. die gemeinsame Sprache, Religion oder Abstammung. Während der französische Nationalismus sich in erster Linie über die Einheit des territorial abgegrenzten Staates definierte, stand im deutschen Nationalismus die ethnische Abgrenzung im Vordergrund.

Durch das Scheitern der mächtigen Ideologien des Sozialismus und Kommunismus in großen Teilen der Welt kann heute von einer sinkenden Bedeutung der Ideologien gesprochen werden. Gleichzeitig scheinen aber Religionen eine Renaissance zu erfahren. Sie bieten ein umfassenderes Leitwerk von Normen und Werten, die nicht von fehlbaren Menschen, sondern von einer übermenschlichen Kraft sanktioniert werden.²⁵¹

3.10.6 Vernunftrechtlich gebundene Institutionen

Die Definition eines Vernunftrechts lässt sich auf Kant²⁵² zurückführen, dessen Verständnis eines Staatsrechts dem Einfluss der Aufklärung unterliegt. Dieser Einfluss macht sich vor allem in der Loslösung von religiös beeinflussten Dogmen bemerkbar und führte zu einem von diesen Einwirkungen emanzipierten Vernunftverständnis. Davon ausgehend galt die Forderung an den Staat, „eine Rechtsordnung zu schaffen, wie sie ein Volk mit reifer Vernunft sich selber verordnen würde.“²⁵³ Dieses Rechtsverständnis ist allerdings lediglich ein Beispiel, welches dem westlichen Kulturkreis nahesteht, und daher alles andere als universell.

²⁵⁰ Ebenda, S. 77.

²⁵¹ Vgl. Leipold, 2005, S. 5.

²⁵² Vgl. Kant, 1968b, S. 289, in: Leipold, 2006, S. 78.

²⁵³ Leipold, 2006, S. 79.

Während das Recht durch die Vorgabe verbindlicher und erzwingbarer Verhaltensnormen im Ergebnis eine Einschränkung der Freiheit bedeutet, ist das Verständnis von Recht äußerst vielfältig.²⁵⁴ Es ist beeinflusst von den jeweiligen moralischen Ansichten, von Sitten oder von religiösen Vorgaben.²⁵⁵ Somit ist das formale Recht in seiner Auslegung und Anwendung eine kulturell beeinflusste Institution.

Bindungsbedürftige Institutionen sind historisch innerhalb des jeweiligen kulturellen Kontexts gewachsen. Ihre Entwicklung vollzieht sich dynamisch, d. h., sie sind offen für neue Einflüsse, wobei deren Akzeptanz sich durch die Weitergabe von Generation zu Generation als Erfolg oder Misserfolg beweist. In der dynamischen Entwicklung einer Kultur lässt sich also eine Pfadabhängigkeit vermuten. Leipold sieht die Moral als knappes Gut bzw. „als das knappste aller Güter“²⁵⁶ an. Zwar können sich Rechtsnormen aus vorherrschenden moralischen Vorstellungen ableiten, ihre Durchsetzung wird aber möglichst rational, also durch möglichst wenige moralische Erwägungen oder sonstige Weltanschauungen erzwungen. Die Durchsetzung der informellen Beschränkungen, die verinnerlicht sind, ist effizienter. Daher wird in dem Gesamtsystem der bindungsbedürftigen Institutionen neben den selbstbindenden Regeln das essenzielle Ordnungsregelwerk einer Kultur vermutet.

Die Charakteristika der vorgestellten Institutionen sind in Tabelle 3-6 zusammengefasst.

²⁵⁴ Eine gegensätzliche Position zu dem Vernunftrecht nimmt beispielsweise der Rechtspositivismus ein, der eine Trennung von Recht und Moral vorschlägt. Er steht für einen unbedingten Gehorsam gegenüber geltendem Gesetz. Einflussreiche Vertreter des Rechtspositivismus sind u.a. Kelsen (1934) und Hart (1971). Die Arbeiten des Rechtsphilosophen Hart können als Weiterentwicklung der Ideen von Kelsen angesehen werden. Anders als Kelsen argumentiert Hart, dass eine Beziehung zwischen Moral und recht existiert.

²⁵⁵ Vgl. Cotterrell, 2004; Mezey, 2001; Sarat/Kearns, 1998.

²⁵⁶ Leipold, 2006, S. 81.

Tabelle 3-6: Typologie bindungsbedürftiger Institutionen

Institutionen- typ	Charakteristika
Emotional- gebunden	<ul style="list-style-type: none"> - Die originäre Quelle moralischen Handelns ist ein natürliches Mitgefühl für andere Menschen, für deren Interessen und Wohlbefinden. - Entstehung von Moral um ihrer selbst Willen. Unabhängig von individuellen Vorteilen oder Nutzen. - Akteure handeln nicht universell-moralisch - Bezugspunkte moralischen Handelns: <ul style="list-style-type: none"> a. Emotional verbundene Gemeinschaften, wie die Familie und Verwandtschaft b. Freunde und freundschaftlich verbundene Verbände
Religiös- gebunden	<ul style="list-style-type: none"> - Stiften Lebenssinn und Orientierung - Spenden Trost - Postulieren moralische Regeln und soziale Normen - Offenbaren Sanktionen bei Nichtbefolgung - Geltungsbereich: nur in der jeweilige Religionsgemeinschaft
Ideologisch- gebunden	<ul style="list-style-type: none"> - Vermitteln säkulare Leitbilder menschlichen Zusammenlebens - Synthese von emotionalen, religiösen und vernunftrechtlichen Werten - Beispiel: Liberalismus, Sozialismus, Nationalismus
Vernunft- rechtlich- gebunden	<ul style="list-style-type: none"> - Interpretation von Vernunft in der Tradition der Aufklärung, losgelöst von religiösen Dogmen - Gesetzlich festgelegte Normen, die das Verhalten des Akteurs in der Gemeinschaft ordnen - Juristisch durchsetzbar

Quelle: Vgl. Leipold, 2006, S. 68-80.

3.11 Eine Annäherung an ein Grundmodell einer kulturellen Entscheidungslogik

Die vorher diskutierten Institutionentypen sollen in diesem Abschnitt in Zusammenhang gesetzt werden, mit dem Ziel, ein grundlegendes Modell zu entwickeln, welches die Elemente eines durch Kultur beeinflussten Entscheidungsverhaltens enthält.

3.11.1 Die Mikro- und Makroebene: Ein integrierender Ansatz

Bislang wurden in dieser Studie die Elemente, die das kulturbeeinflusste Entscheidungsverhalten prägen, mithilfe von zwei Ebenen herausgearbeitet. Hierbei wurde die Makroebene inhaltlich anhand der Erkenntnisse des Sozialkapitaldiskurses behandelt, während die Mikroebene auf Basis einer institutionenökonomischen Diskussion geführt wurde. Zwar werden die Diskurse von Sozialkapitaltheoretikern und Institutionsökonomien häufig parallel voneinander geführt, dennoch ergeben sich Überschneidungen in Form von sozioökonomischen Ansätzen. An dieser Schnittstelle lässt sich der theoretische Ansatz dieser Studie verorten. Wie kommt es zu der Parallelität der Diskurse? Folgende Gründe lassen sich identifizieren: Ökonomen tun sich in der Regel schwer, kulturelle Einflussfaktoren explizit in ihre Annahmen zum menschlichen Verhalten einzubeziehen. Soziologen hingegen tendieren eher zu beschreibenden als erklärenden Konzepten, was Furubotn und Richter zu der Aussage verleitet: „Soziologen tun sich jedoch mit Verhaltensannahmen schwer. Andererseits weisen sie auf die vertrauensfördernde Wirkung der ‚Eingebettetheit‘ einzelner in ein soziales Netzwerk hin (Granovetter 1985), was Verhaltensannahmen impliziert.“²⁵⁷ An der Schnittstelle, also in den sozioökonomischen Ansätzen, wird daher ein Potenzial gesehen, die Wirkung von kulturellen Einflussfaktoren in ökonomischen Fragestellungen tiefer zu verankern.

Des Weiteren spricht für eine Makromodellierung auf Basis sozialkapitalkonzeptioneller Überlegungen deren Anspruch, die Wirkung gesamtgesellschaftlicher Eigenschaften auf Untergruppen zu erklären. In allen Sozialkapitalansätzen besteht Einigkeit darüber, dass innerhalb verschiedener Gesellschaften unterschiedliche Vertrauensniveaus existieren. Ein hohes Vertrauensniveau führt zu gesteigerter bürgerlicher Kooperation in sozialen und informellen Beziehungsnetzwerken, welches wiederum positive Folgen für eine Gesellschaft und deren Mitgliedern hat.

²⁵⁷ Furubotn/Richter, 2003, S. 333.

In dieser Studie ist die Frage nach der Ursache für die Existenz von Beziehungsnetzwerken wichtig, um die eigentliche Forschungsfrage, nämlich deren Wirkung auf das Entscheidungsverhalten der Mitglieder, zu ergründen. Letzteres lässt sich mithilfe institutionenökonomischer Ansätze analysieren (Mikroebene), wenn informelle Institutionen als entscheidungsbeeinflussende Regeln verstanden werden. Deren Einbettung in soziale Beziehungsnetzwerke und wiederum deren Verankerung in Wertegemeinschaften (wie z. B. Religionen) werden allerdings umfangreicher in den Sozialkapitalkonzepten behandelt, d. h., die Frage nach der Einbettung von individuellen Entscheidungen kann ohne die Betrachtung der übergeordneten Ebene (informelle Beziehungsnetzwerke) schwer beantwortet werden. Es ist also eine integrierende Betrachtungsweise nötig, die mit sozioökonomischen Ansätzen identisch ist.

3.11.2 Entscheidungswirksame Elemente einer kulturellen Entscheidungslogik

Nach DiMaggio sollten zwei Aspekte der ökonomisch relevanten Kulturforschung besondere Beachtung finden. Zum einen müssen die zu untersuchenden kulturellen Faktoren ausgewählt und spezifiziert werden. Die Übertragung von Annahmen über Kausalzusammenhänge der Auswirkungen von Kultur innerhalb eines Untersuchungsbereichs auf einen weiteren Bereich ist zu vermeiden.²⁵⁸ Zum anderen ist der Bereich der zu untersuchenden Kulturphänomene abzugrenzen. Ein kultureller Effekt kann nur dann beobachtet werden, wenn er innerhalb einer definierten Population oder eines festgelegten Untersuchungszeitraums variiert.²⁵⁹

Aus den vorhergegangenen Ausführungen sollen nun die Bestandteile einer durch Kultur geprägten Entscheidungslogik zu einem Modell zusammengefasst werden. In der folgenden Abhandlung werden die einzelnen Bausteine einer kulturellen Entscheidungslogik zusammenfassend kurz vorgestellt und in einem Modell am Ende des Kapitels grafisch dargestellt (vgl. Abbildung 3.7).

Zunächst soll allerdings eine weitere Kategorie eines Kulturelements definiert werden. Während häufig eine Unterscheidung zwischen regulativen und konstitutiven Kulturelementen als Oberkategorie getroffen wird²⁶⁰, erscheint es sinnvoll, auf Basis

²⁵⁸ Siehe hierzu auch den Hinweis von Panther (1999), Kultur nicht als Epiphänomen anzusehen, welches von den eigentlichen Wirkungsmechanismen (z. B. formale Institutionen, Technologie oder natürliche Beschränkungen) abzulenken droht.

²⁵⁹ Vgl. DiMaggio, 1994, S. 28.

²⁶⁰ Vgl. u. a. DiMaggio, 1994 oder Panther, 1999.

der Sozialkapitalkonzepte eine dritte Kategorie, nämlich die der relationalen Kulturelemente, hinzuzufügen (s. Tabelle 3-7).

Tabelle 3-7: Regulative, relationale und konstitutive Kulturelemente

Charakteristiken handlungswirksamer Kulturelemente		
regulativ	relational	konstitutiv
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Altagsbewußtsein ▪ Handlungsbeschränkende und ordnende Wirkung, ausgelöst durch geteilte ethisch-moralische Normen und Werte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beziehungsinherente Ordnungswirkung ▪ Engebettet in soziale Transaktionen ▪ Durchsetzung über informelle Beziehungsnetzwerke ▪ Privates Gut 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unbewußte Handlungslogik ▪ „pseudo-rational“

3.11.2.1 Regulative Kulturelemente

Regulative Kulturelemente können als Alltagsbewusstsein charakterisiert werden. Sie wirken durch den Einfluss von Werten und Normen handlungsbeschränkend. Sie weisen zudem einen informellen sowie formellen Charakter auf. Sie wirken durch eine gemeinsame Basis von ethisch-moralischen Normen und Werten, welche die Grundlage der Verhaltensregeln bildet und Sanktionsmechanismen bei Nichteinhaltung stellt, ordnungsschaffend. Oft haben diese grundlegenden, dem Akteur größtenteils unbewussten, ethisch-moralischen Normen und Werte ihren Ursprung in Religionen oder einer Ideologie. Daher kann die von Leipold verwendete Definition von religiös-ideologisch gebundenen Institutionen als handhabbarer angesehen werden, um regulative Kulturelemente zu identifizieren. In dieser hier angestrebten Modellierung einer kulturellen Entscheidungslogik werden religiös-ideologisch gebundene Institutionen als ein Teil regulativer Kulturelemente betrachtet.

Formelle Institutionen dienen der Durchsetzung von Regeln durch zentrale Instanzen. Hierbei handelt es sich nicht um universelle, sondern um kulturspezifische, vernunftrechtlich gebundene Verhaltensregeln. Ihre Wirksamkeit sowie das Zustande-

kommen formeller Institutionen werden allerdings von informellen Institutionen beeinflusst.

Informelle Institutionen lassen sich weiter unterteilen in externe Normen und Präferenzen, wobei Letztere durch interne Normen und Werte gebildet werden.

Externe Normen wirken als sanktionierende Verhaltensregeln einer Gruppe. Sie entfalten sich nicht unter Anonymität der Interaktion, weshalb sie als verhaltensbestimmende Regel gedeutet werden können. Ein Verstoß gegen die Gruppenregel wird üblicherweise sozial sanktioniert.

Die Handlungspräferenzen stellen internalisierte Verhaltensregeln eines Akteurs dar. Sie lassen sich unterteilen in interne Normen und Werte.

Interne Normen legen das Verhalten des Akteurs präziser fest. Die handlungseinschränkenden Sanktionen sind internalisiert. Ein Verstoß gegen eine Regel führt bei dem Handelnden z. B. zu einem schlechten Gewissen.

Die Wirkung von Werten ist im Vergleich genereller gefasst. Werte können als allgemeine Verhaltensrichtlinien verstanden werden. In Situationen, in denen externe Normen alleine opportunistisches Verhalten nicht verhindern können, erhalten interne Normen und Werte nicht vertragliche Beziehungen aufrecht.

Was ist aber die Quelle von internen Normen und Werten? Leipold führt hier die Rolle des Mitgefühls für andere Menschen und die Vernunft an und bezeichnet sie als emotional gebundene Verhaltensregeln. Während die Vernunft als eher zweckrationale Institution moralischen Handelns angesehen werden kann, kommt dem Mitgefühl die besondere Rolle zu, opportunistischem Verhalten entgegenzuwirken. Die Reichweite des moralischen Mitgefühls kann allerdings eingeschränkt sein und sich z. B. auf die Familie oder den Freundeskreis beziehen oder zusammengefasst auf das Beziehungsnetzwerk des Handelnden. Die Rolle von Religion kann hier einen Betrag leisten, diesen eingeschränkten Vertrauensradius des moralischen Mitgefühls zu überwinden.²⁶¹

²⁶¹ Siehe Kapitel 3.10.3.

3.11.2.2 Relationale Kulturelemente

Relationale Kulturelemente können verstanden werden als in informelle Beziehungsnetzwerke eingebettete soziale Transaktionen, die den Akteuren bewusst sind und zu einer reziproken Verpflichtung führen. Informelle Beziehungsnetzwerke können als ein Produktivfaktor angesehen werden. Sie sind ein privates Gut, in welches der Akteur in Form von strategischer Beziehungspflege investiert. Dabei spielt insbesondere das Beachten der Verhaltensnormen innerhalb des jeweiligen Netzwerks eine Rolle. Diese Verhaltensnormen sind zwar beeinflusst durch die in dem Kulturkreis vorherrschenden Normen bzw. darin eingebettet, aber gleichzeitig spezifisch für das jeweilige Netzwerk. Daneben beeinflussen informelle Beziehungsnetzwerke die Durchsetzung von nicht netzwerkimmanenten externen Normen sowie die Sozialisation von Werten und internen Normen.²⁶²

Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit spielen in informellen Beziehungsnetzwerken eine herausragende Rolle, da sie den wichtigsten sozialen Kohäsionsfaktor darstellen. Vertrauenswürdigkeit wird aufgebaut durch das Reziprozitätsverhalten, welches über einen gewissen Zeitraum und durch Wiederholungen den Grad an Vertrauen bemisst. Somit können nach Fukuyama Beziehungsnetzwerke in einer Gesellschaft als Vertrauensradien charakterisiert werden.²⁶³

3.11.2.3 Konstitutive Kulturelemente

Konstitutive Kulturelemente bleiben dem Akteur unbewusst. Zu ihnen können Schemata, Kategorien, Handlungsskripte- und -routinen gezählt werden, die das Weltbild des Akteurs formen, welche aber nicht statisch, sondern dynamisch in Entscheidungssituationen wirken. Zwar bestimmt die jeweilige Entscheidungssituation das Handlungsziel, es variieren jedoch die Bestandteile der Präferenzordnung in ihrer Wertigkeit. Diese routinierte Handlungslogik vermittelt dem Akteur eine scheinbar rationale Handlungsoption, die allerdings durch das kulturelle Umfeld geprägt wurde und somit subjektiv und dem Handelnden unbewusst ist. Entscheidungen auf Basis konstitutiver Kulturelemente können darum als „pseudorational“ bezeichnet werden.

²⁶² Vgl. Panther, 1999.

²⁶³ Für eine detaillierte Darstellung der Strukturelemente- und -eigenschaften siehe Kapitel 3.4.

3.11.2.4 Interdependenzen

Die jeweilige Wirkungsweise der einzelnen Elemente einer kulturellen Entscheidungslogik sollen nicht als unabhängig voneinander betrachtet werden. Vielmehr beeinflussen sie sich gegenseitig und sind einem stetigen kulturellen Wandel unterworfen.

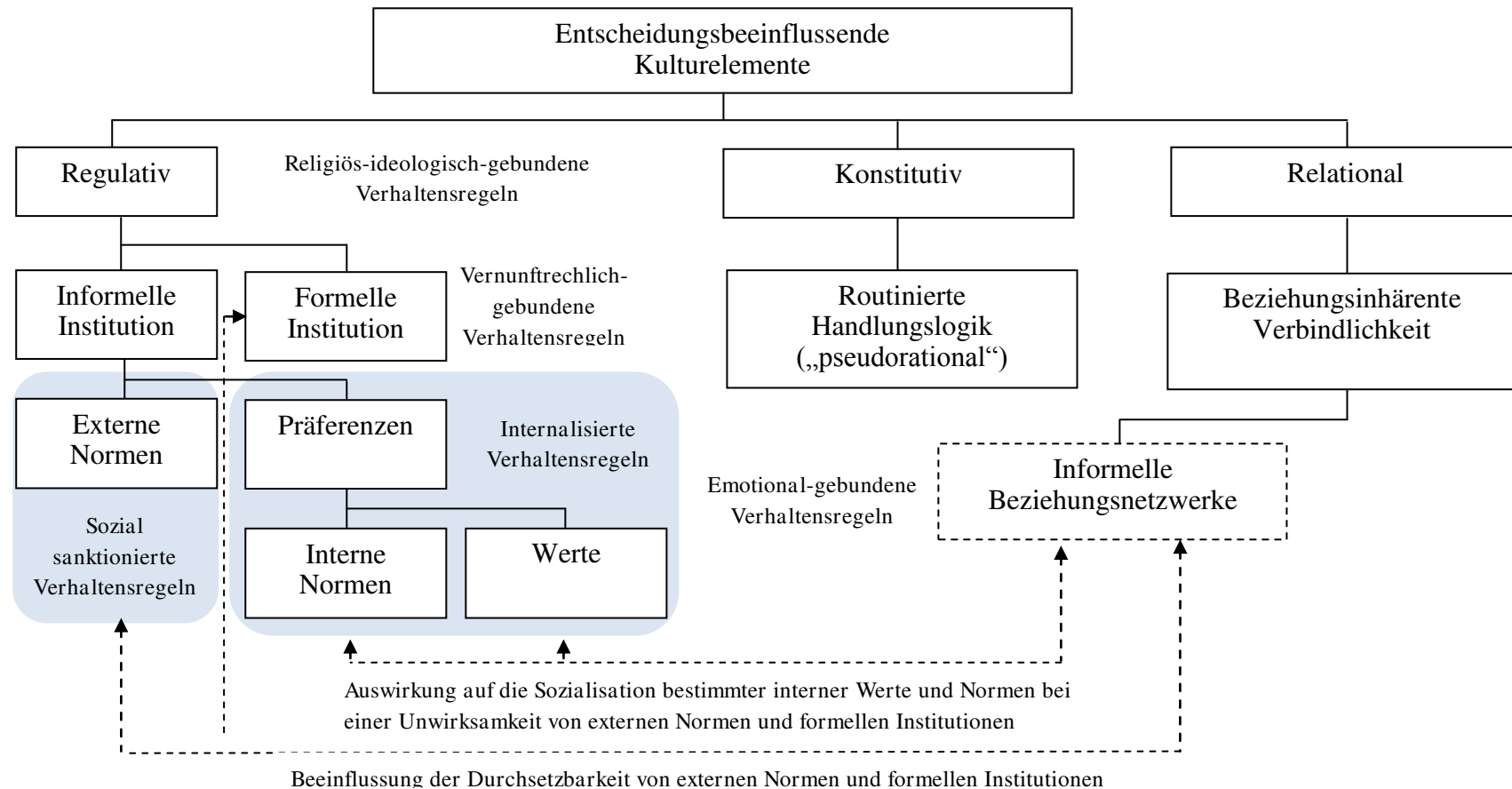
Im Sinne der von North zuvor genannten komplexen Interdependenz von formellen und informellen Institutionen²⁶⁴ kommt auch den informellen Beziehungsnetzwerken eine besondere Rolle zu. Sie sind zum einen beeinflusst durch ihre Einbettung in den jeweiligen kulturellen Kontext, zum anderen können sie auch abweichend davon eine spezifische Dynamik entwickeln. Die innerhalb des Netzwerkes geltenden Verhaltensregeln können die Durchsetzbarkeit von externen Normen und formellen Institutionen beeinflussen. Dies kann z. B. der Fall sein, wenn es zur Bevorzugung von Netzwerkmitgliedern durch Leistungen und Zuwendungen kommt, für die grundsätzlich ein gesamtgesellschaftliches Fairness- und Gleichbehandlungsrecht gilt, welches als solches gesellschaftlich wahrgenommen wird oder auch formalrechtlich abgesichert ist. Zudem können die in einer Gesellschaft anerkannten Werte und Normen sich ändern, wenn es zum Allgemeinwissen gehört, dass die Verhaltensweisen von Netzwerken zu einem größeren Nutzen führen als die, die für die gesamte Gesellschaft gelten. Dies kann zeitweise zu einer Art Doppelmoral führen, wenn die gesellschaftlich verbindlichen Normen und Werte als gültig postuliert werden, tatsächliches Verhalten aber nicht mit diesen konform ist, wobei sich der Handelnde nicht vor Sanktionen fürchten muss, da auch die inoffizielle Verhaltensweise als „zweiter Weg“ Legitimität erreicht hat. Als Beispiel kann hier Korruption angeführt werden, die in manchen Ländern zeitweise so alltäglich geworden ist, dass sie von der Bevölkerung fast als legitimes Mittel angesehen wird, um Forderungen und Ansprüche durchzusetzen.²⁶⁵

Die in Abbildung 3-7 zusammengefassten Elemente repräsentieren einen ersten Ansatz kulturelle Institutionen im Hinblick auf ihre handlungsbeeinflussende Wirkung systematisch zu ordnen.

²⁶⁴ Vgl. Kapitel 3.6., 3.7.

²⁶⁵ Vgl. Levina/Sataroyb, 2000; Roaf, 2000.

Abbildung 3-7: Theoretische Modellierung einer kulturellen Entscheidungslogik²⁶⁶



In Anlehnung an: Denzau/ North, 1994; DiMaggio, 1994; Leipold2006; Lindenberg, 1989, 1990; North, 1990; Panther, 1999; Voigt, 2004

²⁶⁶ Der Begriff „kulturelle Entscheidungslogik“ wurde in Anlehnung an die Ausführungen von Panther (1999) verwendet.

3.12 Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurde das Sozialkapitalkonzept im Sinne eines Dachkonzepts verstanden. Es wurden auf Basis von Definitionen verschiedener Forscher die Wirkungsebenen von Sozialkapital sowie die Strukturen und Elemente von informellen Beziehungsnetzwerken herausgearbeitet. In einem weiteren Schritt wurden die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik in dem Bereich der Forschungen zu informellen Institutionen als „Mikroebene“ innerhalb dieses Modellrahmens verstanden. In diesem Zusammenhang wurden informelle Institutionen mit dem Faktor Kultur diskutiert, wobei die Institutionentypologie nach Leipold herausgehoben wurde, da sie die Rolle emotional-gebundener Institutionen thematisiert und somit wichtige Anknüpfungspunkte für diese Studie bereitstellt. Darüber hinaus lieferten die Studien von Leipold die Grundlage zur Etablierung einer dritten Kategorie von Kulturelemente, nämlich die der relationalen Kulturelemente. So wie die Institutionentypen nach Voigt auf einen religiösen Ursprung hindeuten (z. B. der Dekalog bei der ethischen Regel), so sind auch die fundamentalen Institutionen nach Picot et al. das Resultat einer längeren Entstehungsgeschichte. Die nach Leipold als bindungsbedürftig klassifizierten Institutionen sind als historisch gewachsen und sich auf den jeweiligen Kulturkreis beziehend zu verstehen. Die Entstehung und Entwicklung von Institutionen wurde von zahlreichen Forschern thematisiert.²⁶⁷ Besonders North macht auf den Zusammenhang zwischen der bestehenden Ausstattung von Institutionen und deren Entstehungsgeschichte aufmerksam. Institutionen können als kulturelles Erbe einer Nation angesehen werden und sind einem stetigen Wandel unterworfen. Nach North ist wirtschaftlicher Wandel mit der Evolution von Institutionen zu erklären. Um diese zu verstehen ist deren geschichtliche Entwicklung relevant, die für jedes Land einzigartig ist. Eine zentrale Rolle spielt für North die geschichtliche Entwicklung von Religion, welche maßgeblich Werte und Normen prägt und damit Entscheidungsvorgaben bereitstellt.²⁶⁸ Gerade das bessere Verständnis von Kontextfaktoren wurde in jüngster Zeit von zahlreichen Verhaltensforschern gefordert, um in inter- und cross-kulturellen Studien dem Kontext entsprechende relevante Forschungsfragen zu formulieren.²⁶⁹ Für ein Verständnis der Evolution, der Entstehung und Veränderung kultureller informeller Institutionen ist folglich deren jeweilige Entwicklungsgeschichte wichtig.²⁷⁰ Dies gilt auch für die Entstehungsgeschichte von interpersonalen Bezie-

²⁶⁷ Vgl. Ostrom, 2005b; Koford/Miller, 1995; Putnam, 1993.

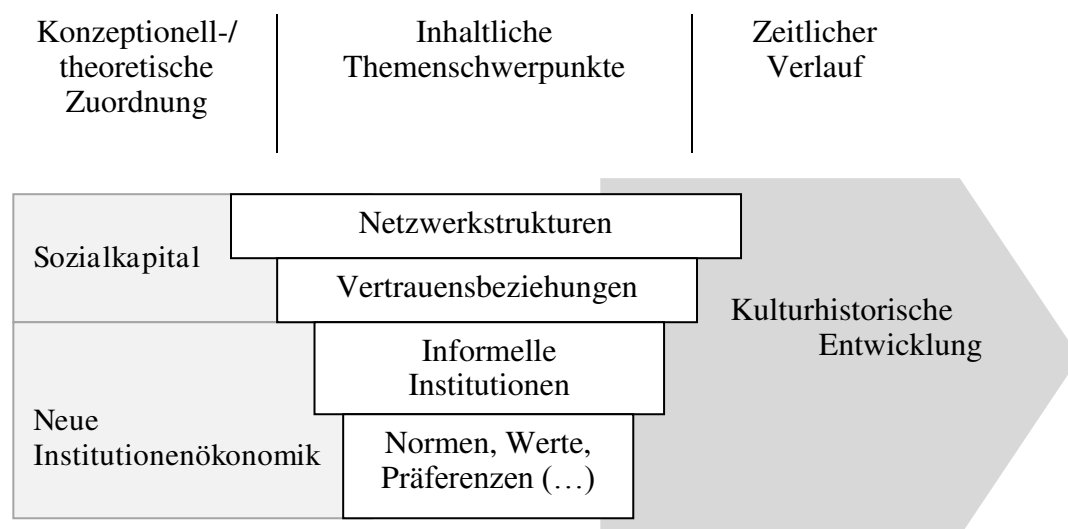
²⁶⁸ Vgl. North, 2005, S. 6, S. 18.

²⁶⁹ Vgl. u. a. Tsui et al., 2007; Meyer, 2007; Tsui, 2004; Li, 2007.

²⁷⁰ Vgl. Nee, 2005; David, 1994; North, 1991, North/Thomas, 1973. In diesem Zusammenhang sind die Forschungen zu spontan-entstehenden Institutionen interessant. Spontane Institutionen entstehen ohne den Einfluss durch legitimierte Dritte, bzw. ohne eine höhere

hungen und Netzwerkstrukturen: „It is necessary therefore to examine through historical case studies how specific interpersonal ties and network structures evolve.“²⁷¹ Daher wird es im Rahmen dieser Studie als unerlässlich angesehen, die Evolution von Netzwerkstrukturen anhand der historischen Entwicklungsgeschichte darzustellen. Das folgende Kapitel ist diesem Thema gewidmet. Am Beispiel von Korea und Deutschland werden die geschichtlichen Umstände analysiert, die zu den jeweiligen Charakteristiken der Netzwerkstruktur führten, die heute vorherrschen. Die konzeptionelle Idee dieser Herangehensweise ist in Abbildung 3-8 dargestellt.

Abbildung 3-8: Konzeptionelle Zuordnung der kulturhistorischen Analyse



Instanz. Sie entstehen auf Basis des Eigeninteresses der Akteure. Regeln werden nicht durch Dritte, sondern durch Selbstdurchsetzung garantiert und entziehen sich somit der formellen gesetzlichen Gewalt, vgl. Hayek, 2003; Vanberg, 1986; Menger, 1883.

²⁷¹ Nee, 2005, S. 68; Vgl. McGuire/Granovetter/Schwartz, 1993.

4 Verhaltensrelevante Einflussfaktoren kultureller Prägung in Korea und Deutschland

4.1 Einführung

In diesem Kapitel werden die Untersuchungssubjekte, die Kulturräume Korea und Deutschland, in Bezug auf ihre Netzwerkcharakteristiken analysiert. Das Ziel dieses Kapitels ist es, Faktoren herauszuarbeiten, die in einem empirischen Modell getestet werden sollen. Darüber hinaus soll ein besseres Verständnis der Faktoren erzeugt werden. Diese Herangehensweise soll vor allem zwei Ansprüchen an die kulturvergleichende Verhaltensökonomie gerecht werden. Dies ist zum einen, aus der geschichtlichen Entwicklung heraus ein Verständnis von den zuvor diskutierten spezifischen informellen Institutionen zu erzeugen, und zum anderen, ein möglichst detailliertes Verständnis zur kontextualen Wirkungsweise informeller Institutionen zu ermöglichen. Während North die Wichtigkeit von historischen Entwicklungsprozessen zum Verständnis von informellen Institutionen betont²⁷², weisen Tsui et al. auf die Notwendigkeit eines fundierten Verständnisses des zu erforschenden Kulturkreises hin, um als Forscher überhaupt in der Lage zu sein, die „richtigen“²⁷³ Forschungsfragen zu stellen. Nach Tsui et al. ist ein substanzielles Verständnis des zu erforschenden Kulturraums eine Grundvoraussetzung für die kulturvergleichende Forschung: „Valid cross-cultural studies must start with substantive knowledge of relevant phenomena in all the contexts (...)“²⁷⁴. In früheren Studien plädiert Tsui in der kulturvergleichenden Forschung für ein besseres Verständnis von Kontextfaktoren. Dafür wurde treffend der Begriff „indigenous“ verwendet.²⁷⁵ Unter indigener Forschung wird die Formulierung von Fragestellungen verstanden, die sich explizit der Erforschung von länderspezifischen Phänomenen widmet. In empirischen Forschungsdesigns sollten die für das jeweilige Land (oft) einzigartigen Kontextfaktoren als unabhängige- oder Moderatorvariable berücksichtigt werden, damit ein indigener Zusammenhang festgestellt werden kann.²⁷⁶ Dieses Forschungsfeld beabsichtigt nicht, existierende Theorien zu testen,

²⁷² Vgl. North, 1992, S. 7.

²⁷³ Auf das Risiko, wegen eines geringen Verständnisses des zu untersuchenden Kulturkreises nicht die „right questions“ zu stellen bzw. zu erforschen, weisen Ofori-Dankwa/Ricks (2000, S. 173) hin.

²⁷⁴ Tsui et al., 2007, S. 467. Vgl. dazu auch Cavusgil/Das, 1997.

²⁷⁵ Heute kann von einem gesteigerten Interesse an ‚indigenen‘ Fragestellungen in der Wirtschaftsforschung gesprochen werden, besonders in Bezug auf die asiatische Region. So ist eine Spezialausgabe des *Management International Reviews* (MIR) geplant (Erscheinungsdatum: voraussichtlich im Jahr 2012) mit dem Titel „Indigenous Management Research“ (Hrsg.: Holtbrügge, Narayanan, Hui) sowie eine Spezialausgabe des *Management and Organization Reviews* mit dem Titel „Indigenous Management Research in China“ (Hrsg.: Leung, Li, Chen, Luo).

²⁷⁶ Vgl. Tsui, 2004.

„but strives to derive new theories of phenomena in their specific contexts.“²⁷⁷ Vor diesem Hintergrund wird im Folgenden anhand eines kurzen geschichtlichen Rückblicks die Entwicklung der informellen Beziehungsnetzwerke in Korea dargestellt und mit der in Deutschland verglichen.

4.2 Der koreanische Kulturkreis

4.2.1 Die Entwicklung des koreanischen Kulturraums

Noch vor Einzug des Konfuzianismus und Buddhismus herrschte in Korea eine starke eigenständige Religionskultur vor, und zwar in Form des noch heute präsenten Schamanismus und der Drei-Götter-Verehrung. Diese dreieinige Gottheit tritt in Form des Schöpfers (Hwain), des Lehrers (Hwanung) und des Staatsgründers Koreas (Tan'gun) auf.²⁷⁸ In der wörtlichen Übersetzung bedeutet Tan'gun „Der Tag, an dem sich der Himmel öffnet“ in Anspielung an die Tan'gun-Mythologie, in der Hwanung, der Sohn des Gottes Hanim, vom Himmel hinabsteigt, um sich fortan im Taekdu-Gebirge niederzulassen, mit dem Ziel, ein irdisches Königreich zu gründen. Die mythologische Erzählung wird auf das Jahr 2333 v. Chr. datiert und fortan als Gründungsjahr der koreanischen Nation angesehen, welches jährlich jeweils zum 3. Oktober im Rahmen eines Nationalfeiertages gefeiert wird. Eigentümlich ist in diesem Zusammenhang, dass – ähnlich wie in der chinesischen und japanischen Geschichtsschreibung – kein exakter Übergang in der allgemeinen Volksseele verankert ist, der anhand von schriftlicher Überlieferung die Trennlinie von der Mythologie zur Geschichte zieht. Basierend auf der Tan'gun-Mythologie blickt die koreanische Nation zum Jahre 2010 folglich auf eine 4343 Jahre lange Geschichte zurück.²⁷⁹

Um ca. 400 v. Chr. umfasste das koreanische Territorium, präziser als das alte Choson (Ko Choson) bezeichnet, den nordöstlichen Teil der koreanischen Halbinsel, wodurch es zum ersten Kontakt mit sibirischen und nordchinesischen Völkern kam, die bereits Bronze und Eisen verarbeiteten, welches somit Einzug in den frühen koreanischen Kulturraum hielt. Darauf folgend beschleunigte sich die technologische und kulturelle Entwicklung Koreas im Bereich der Waffenherstellung und Landwirtschaft. Das gesamt-koreanische Gebiet umfasste nun neben der koreanischen Halbinsel die heutige Mandschurei, deren natürliche Grenze der Liao-Fluss darstellte. Dieses Gebiet bestand um 200 v. Chr. aus einer Vielzahl von Stämmen unter-

²⁷⁷ Tsui et al., 2007, S. 468. Vgl. dazu auch Tsui, 2004.

²⁷⁸ Vgl. B.R. An, 2002, S. 1.

²⁷⁹ Vgl. A. C. Nahm, 2002, S. 24; Schoenfeldt, 1996, S. 19.

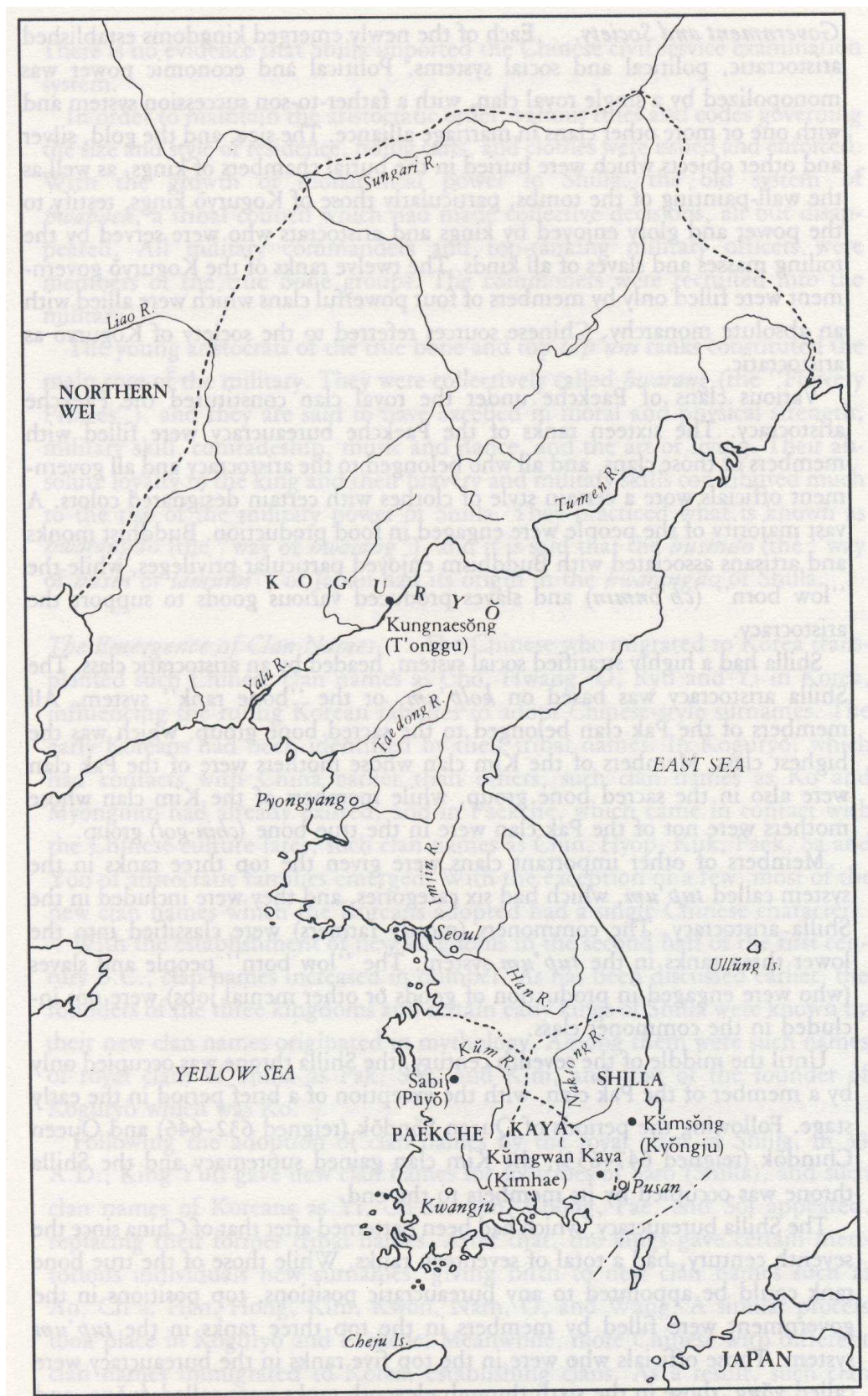
schiedlichen Entwicklungsstandes. Das alte Choson wurde in dieser Zeit durch das sog. Wiman Chosun abgelöst, welches Pyongyang, heute in Nordkorea gelegen, zur Hauptstadt machte. Es zog in den Krieg gegen das übermächtige chinesische Kaiserreich, aber konnte diesen nicht für sich entscheiden.²⁸⁰ In Folge dieses verlorenen Krieges besetzten die Chinesen ab 108 v. Chr. das Gebiet, das erst im Jahr 313 n. Chr. wieder unter koreanische Administration fiel.

Kurz vor Anfang der christlichen Zeitrechnung reorganisierten sich die ansässigen Stämme auf koreanischem Gebiet infolge der fortschreitenden Entwicklung zu Königreichen, welche ständig im Krieg um die Vorherrschaft miteinander standen, bis 660 n. Chr. das Königreich Shilla die Gesamtherrschaft erlangte. So teilte sich das koreanische Gebiet zunächst in die drei Königreiche Shilla (57 v. Chr. – 935), Koguryo (37 v. Chr. – 668) und Paekche (18 v. Chr. – 660) auf (s. Abbildung 4-1). Tatsächlich existierte ein weiteres Königreich, Kaya (ab 42 n. Chr.), welches zwar als hoch kultiviert, aber als politisch schwach beschrieben wird und sich politisch nicht behaupten konnte. Es wurde im Jahr 532 n. Chr. von dem Shilla-Königreich annektiert.²⁸¹

²⁸⁰ Die chinesische Han-Dynastie regiert das chinesische Kaiserreich von 206 v. Chr. bis 220 n. Chr.

²⁸¹ Vgl. W.J. Joe, 2000, S. 2-4 ; A. C. Nahm, 2002, S. 29ff.

Abbildung 4-1: Die drei Königreiche



Quelle: A. C. Nahm, 2002, S. 31.

Obwohl in Korea heute zahlreiche religiöse Einflüsse und ethische Lehren parallel existieren, ist der ursprüngliche spirituelle Kern bis in die heutige Zeit hinein präsent. Er umfasst neben dem Schamanismus auch den Ahnenkult und die polytheistische Anbetung der Natur. Im Koreanischen wird dies in dem Wort Sin'gyo („Weg der Götter“) zusammengefasst.²⁸²

Nach dem koreanischen Kulturhistoriker W.J. Joe bezeichnet Sin'gyo die Herstellung von Frieden und Harmonie des Menschen und der Gesellschaft mit der spirituellen Welt (bzw. mit der Natur). Als Beispiel wird eine gute Ernte als Resultat des harmonischen Miteinanders des Menschen mit der Natur und dem Universum angesehen, dessen Teil er lediglich ist, nicht aber primär als Resultat fleißiger menschlicher Arbeit. Bei Naturkatastrophen oder Hungersnöten haben frühe Könige Gefangene freigelassen, weil sie glaubten, dass eine Bestrafung Unschuldiger das universelle Gleichgewicht gestört haben könnte.²⁸³

Dieser Wert des Friedens und der Harmonie mit der Umwelt ist noch heute ein grundlegender Gedanke in Korea: „(...) the most constant ideological foundation was peace and harmony, towards which all cultural endeavors were oriented. Indeed, peace and harmony have been the basic themes pursued by the Korean people through the stages of their cultural development from the prehistoric period.“²⁸⁴

Die Zeit der oben beschriebenen drei Königreiche brachte weitreichende geistige Veränderungen nach Korea, die durch die verstärkte Annäherung an China begründet waren. So hielt neben dem Taoismus auch der Buddhismus Einzug und wurde 392 n. Chr. zur Staatsreligion erhoben. Etwa zur gleichen Zeit wurde der Konfuzianismus zur Grundlage der Moral und Ethik für die Staatsführung. Besonders hervorzuheben ist das harmonische Miteinander der unterschiedlichen Religionen und Morallehren, die bis in die heutige Zeit bestehen und als charakteristisch für die koreanische Kulturgeschichte gelten.²⁸⁵

Allerdings ist zu betonen, dass die Einführung des Buddhismus in Politik und Kultur nicht ohne Weiteres zur Aufgabe des traditionellen koreanischen Schamanismus und der polytheistischen Naturanbetung führte. Beides existierte weiter, wick aber dem als „kultivierter“ angesehenen Glauben, der sich besser politisch instrumentalisieren ließ. Diese Übergangszeit wird als erstes „Zeitalter des kulturellen Schocks“ bezeichnet.²⁸⁶

²⁸² Ebenda, S. 7.

²⁸³ Ebenda, S. 9.

²⁸⁴ W. J. Joe, 2009, S. 1.

²⁸⁵ Vgl. B.R. An, 2002, S. 2; Schoenfeld, 1996, S. 18.

²⁸⁶ Vgl. B.R. An, 2002, S. 2.

Weitere chinesische Kulturgüter wurden in der Zeit der drei Königreiche übernommen, wie die Schrift, die neben der existierenden Lautschrift Anwendung fand.²⁸⁷ Der Handel mit China florierte, die Beziehungen zu Japan, deren Piraten stetig Zugang zu dem koreanischen Festland suchten, waren eher verhalten. Eine eigene Schrift gab es in Korea noch nicht. Der Buddhismus, die chinesische Schrift und somit das gesamte ostasiatische Kulturgut chinesischen Ursprungs wurden von koreanischen Gelehrten nach Japan gebracht. Die Beziehungen zu China verfestigten sich stetig. Koreanische Gelehrte reisten nach China, um das chinesische Verwaltungssystem zu studieren, Offiziere dienten in der chinesischen Armee, Kaufleute etablierten Handelsniederlassungen. Als das erste gesamt-koreanische Königreich Shilla durch Korruption und Neid in der Regierungsriege sowie interne Machtkämpfe und Konflikte zerfiel, kam es zu einer Reichseinigung unter der Koryo-Dynastie. In dieser Zeit machte sich Korea chinesisches Wissen zunutze, wodurch der Einfluss chinesischer Kultur weiter anstieg. So wurde das chinesische Rechtssystem sowie eine Zentralverwaltung nach chinesischem Vorbild übernommen. Spirituell gilt diese Zeit als Hochzeit des Buddhismus, der Reichtum und politischen Einfluss aus- und aufbaute.²⁸⁸

Für eine geschichtlich relativ kurze Periode von 125 Jahren stand das Koryo-Königreich unter mongolischer Kontrolle. Nach ca. 30-jähriger Besatzung erkannte Korea 1260 die Mongolenherrschaft an und arrangierte sich mit den Besatzern. In der koreanischen Oberschicht wurden mongolische Sitten und Gebräuche übernommen, koreanische Könige heirateten mongolische Prinzessinnen. Mit der schwindenden Macht des letzten mongolischen Kaisers gelang es den Koreanern, ihre Eigenständigkeit wiederzuerlangen, wenn auch nur für kurze Zeit. Die chinesische Ming-Dynastie beanspruchte kurz nach ihrer Gründung die Hoheit über Korea, welche der koreanische König anerkannte.

Das Koryo-Königreich war militärisch schwach und korrupt in der Verwaltung. Es zerfiel zeitgleich mit dem Untergang des mongolischen Reiches. Durch einen Putsch kam die Yi-Dynastie an die Macht, die von 1392 bis 1910, also ca. 500 Jahre, herrschte. Die Namensgebung „Choson“ des neuen Königreiches geschah auf Wunsch des chinesischen Kaisers in Anlehnung an das erste, der Mythologie entsprungene koreanische Königreich.

Die Zeit der Yi-Dynastie beeinflusste die kulturelle Entwicklung Koreas enorm. In dieser Zeit wich der Einfluss des Buddhismus dem Konfuzianismus, dessen Lehre sich auf alle Lebens-

²⁸⁷ Ein koreanisches Alphabet, das Hangul (dt.: „Schrift des Han-Volkes“, „große Schrift“) wurde erst in der Zeit des Choson-Reiches zwischen 1443 und 1446 unter maßgeblicher Beteiligung von König Sejong geschaffen und eingeführt. Vgl.: Eggert/Plassen, 2005, S. 74, 77.

²⁸⁸ Vgl. Schoenfeldt, 1996, S. 18.

bereiche, den staatlichen sowie den privaten, ausbreitete. Auch heute noch bestimmt der Konfuzianismus sämtliche Lebensbereiche und stellt in der zwischenmenschlichen Interaktion die bestimmende Philosophie dar.²⁸⁹ Manchen Autoren zufolge ist der Konfuzianismus in Korea sogar noch stärker ausgeprägt als in seinem Ursprungsland China.²⁹⁰

Das Königreich Choson zeigte sich loyal und erkannte die Hoheit Chinas an, zahlte regelmäßig Tribut und schickte Warengeschenke an den chinesischen Hof, welche durch Gegengeschenke Chinas Anerkennung fanden. Bei der Übergabe des Tributs lernten koreanische Gesandte bei ihren Besuchen in Peking die chinesische Kultur kennen und nahmen vieles von dem Gelernten mit zurück nach Korea. Konfuzianische Werte und damit eine gleiche Erziehung verband die herrschenden Klassen auf beiden Seiten. Der gemeinsame Mondkalender, den Korea von den Chinesen übernahm, versetzte Korea in die Lage, Dokumente synchron zu datieren. Die Beziehung wird als freundschaftlich und ausgeglichen beschrieben.²⁹¹

Aus einem konfuzianistischen Blickwinkel sind die koreanisch-chinesischen Beziehungen, in denen Korea die inferiore Position einnahm, verständlicher als aus staats- und völkerrechtlicher Sicht europäischer Prägung. Konfuzianische Werte basieren auf dem Prinzip der Ungleichheit und Hierarchie, welches für alle Beziehungen gilt. Demzufolge gelten die treue Unterordnung des Inferioren und die Fürsorgepflicht des hierarchisch Höherstehenden auch für Staaten.

Der Einzug des Christentums vollzog sich zur Mitte des 17. Jahrhunderts, anfangs sogar ohne direkten missionarischen Einfluss. Der deutsche Jesuit Adam Schall von Bell, seinerzeit Missionar und astronomischer Berater des chinesischen Kaisers in Peking, verfasste ein Religionsbuch, welches im Jahre 1777 durch Diplomaten nach Korea gelangte. Sieben Jahre später wurde ein koreanischer Diplomat in Peking getauft, womit die Ausbreitung des Christentums in Korea ihren Anfang nahm. Später folgten chinesische und französische Priester, die allerdings durch die stark konfuzianistisch geprägten koreanischen Eliten wenig Zuspruch fanden. Große Teile des gemeinen Volkes sahen allerdings im Christentum eine Bereicherung verglichen mit der zu der Zeit vorherrschenden Ausbeutung, Unterdrückung und erstarrten sozialen Hierarchieordnung. Das sich nun ausbreitende Christentum stellte für die konfuzianistisch geprägten Eliten eine Gefahr dar, was in der Konsequenz zum Verbot der Einfuhr von chinesischen Büchern führte (1785) und sogar zur ersten Hinrichtung eines Koreaners, weil dieser

²⁸⁹ Vgl. Koh, 1996, S. 191; Brown/Brown, 2006, S. 46; Littlejohn, 2011, S. 155.

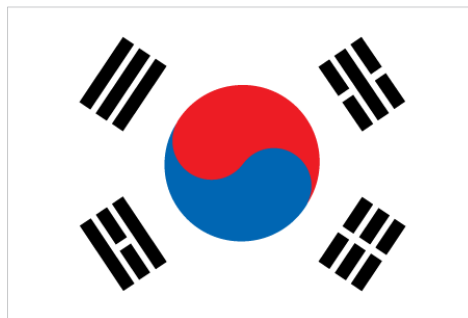
²⁹⁰ Vgl. Fukuyama, 1995, S. 131.

²⁹¹ Vgl. Schoenfeldt, 1996, S. 19-23.

rituelle Handlungen zur Ahnenverehrung verweigert hatte (1791). Die Antipathien gegenüber Christen nahmen zur Mitte des 19. Jahrhunderts derart zu, dass Christen regelrecht verfolgt wurden. Der koreanische Prinzregent ließ im Land verkünden, dass eine freundliche Beziehung zu den westlichen „Barbaren“ und Eindringlingen einem Landesverrat gleichkäme. Zahlreiche Menschen verloren im weiteren Verlauf ihr Leben, darunter auch Geistliche.²⁹²

Die Betrachtung der koreanischen Nationalflagge (Taeguk-ki), welche seit dem 1.1.1883 amtlich als offizielles Symbol gilt, gibt Aufschluss über die nationale Geisteshaltung (vgl. Box). Die Flagge stammt aus der Yi-Dynastie des Choson-Reiches (1392-1910) und symbolisiert damit den Anschluss sowohl an eine Zeit ausgeprägter konfuzianischer Ordnungsmoral im sozialen Bereich als auch an das Erbe eines autoritär-aristokratischen Regierungssystems. Eine nationale Flagge wurde allerdings erst nötig, als Korea – bis dahin abgeschottet und lediglich Kontakte zu China und Japan unterhaltend – sich dem Welthandel öffnete und Freundschaftsverträge mit dem Ausland abschloss.²⁹³ Nun benötigten koreanische Handelsschiffe und Diplomaten Hoheitszeichen.

Box: Interpretation der koreanischen Nationalflaggensymbolik



Die Symbolik der Flagge zeigt einen Bezug zu dem chinesischen Kulturkreis, der insbesondere für das frühe Korea sehr einflussreich war.²⁹⁴ Das Zentrum der Flagge zeigt das Yin und Yang Zeichen.²⁹⁵ Anders als der Schöpfungsmythos der christlichen Genesis existieren im chinesischen Kulturraum verschiedene abstrakte Theo-

²⁹² Ebenda, S. 34.

²⁹³ Dazu zählten in erster Linie die USA (1882), das Deutsche Reich und England (1883), Russland und Italien (1884), Frankreich (1886), vgl. Schoenfeldt, 1996, S. 32.

²⁹⁴ Zu den wichtigsten kulturellen Einflüssen zählen religiöse- und quasi-religiöse Lehren wie der Buddhismus, Taoismus oder der Konfuzianismus, die über China nach Korea gelangten. Chinesische Schriftzeichen wurden von koreanischen Gelehrten benutzt, bis 1446 das koreanische Alphabet eingeführt wurde, vgl. W.J. Joe, 2000, S. 7, S. 16ff.

²⁹⁵ Yin in blauer Farbgebung, welche als dunkel gilt, Yang in roter Farbgebung, welche als hell gilt.

rien zur Erklärung der Weltentstehung, die sich schematisch gleichen und sich im Kern auf das Yin und Yang beziehen.²⁹⁶ Das Yin und Yang beschreibt die Unterschiedlichkeit zweier zusammengehöriger Prinzipien, die zusammen eine Einheit bilden. Diese Ansatz stellt das Zentrum der taoistischen Lehre nach dem chinesischen Philosophen Lao-tse (604-517 v. Chr.) dar, dessen wirken zu seiner Lebzeit historisch umstritten ist. Seine einzige Schrift, das Tao-te-king („Das Buch vom Weltgesetz und sein Wirken“), ist bezeugt auf das 3. Jahrhundert v. Chr.. Inhaltlich wird in dieser Schrift das Tao auf sehr abstrakte Weise als etwa oberstes Gesetz, Gott, oder auch als ethisch-sittliche Autorität oder Kraft beschrieben, welche die Urquelle allen seins ist, bzw. das Universalgesetz oder auch der Wille des göttlichen. Es ist kein statisches Ideal, sondern eine tätige Kraft. Gleichzeitig wird es als namenlos und undefinierbar beschrieben. Das Tao entsteht aus dem Nicht-sein als Einheit, welche in sich die Zweiheit, das Yin und Yang, trägt. Aus der Gegensätzlichkeit dieser Prinzipien im Kontext der Einheit entsteht der Lebensatem der die Harmonie zwischen dem Yin und Yang bewirkt.²⁹⁷

Dieser zwar gegensätzliche, aber sich ergänzende Dualismus stellt die natürliche Ordnung des Universums dar. Auch werden durch das Yin und Yang Abläufe in der Natur und im zwischenmenschlichen Bereich beschrieben. Diese beziehen sich nicht auf die Ordnungsfunktion menschlicher Gesetze, sondern auf eine Geben-und-Nehmen als Verhaltensbasis, welches durch Mensch und Natur bestimmt wird. Diese Vorstellung beinhaltet das Grundprinzip, dass sich der Mensch dem jährlichen Kreislauf anpasst und bemüht ist in Harmonie mit dem Universellen zu leben.

Die vier Striche, die jeweils nahe den Ecken in der rechthöckigen Flagge angesiedelt sind, werden als Trigramme bezeichnet, die ebenfalls das Yin und Yang symbolisieren. Die durchgezogenen Linien stehen für das männliche, die unterbrochenen Linien für das weibliche. Die Trigramme sind eine der ältesten chinesische Schriftzeichen. Die Schriften, in denen sie erstmalig Anwendung fanden, zählen zu dem festen Bestandteil konfuzianischer Studien. In frühen chinesischen Schriftstücken wird das Yin und Yang als Kosmos dargestellt umgeben von acht Trigrammen, die die möglichen Himmelsrichtungen repräsentieren (Nord, Nordost, Ost, Südost,

²⁹⁶ In der Entstehung des Kosmos, beispielsweise, repräsentiert das männliche Yang den Himmel, und das weiblich Yin die Erde.

²⁹⁷ Vgl. Hattstein, 1997, S. 43; A.C. Nahm, 2002, S. 109. Für den Einfluss religiöser-, bzw. quasi-religiöser Lehren auf das menschliche Wertesystem, vgl. de Jong, 2009, S. 109ff.

usw.).

In Korea werden die vier Trigramme heute als Repräsentanten von Himmel, Erde, Feuer und Wasser angesehen.²⁹⁸

Quelle der Flaggengrafik: Cental Intelligence Agency (CIA), The World Factbook, Korea, Süd, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>, Zugriff: 21. Oktober, 2011.

4.2.2 Spirituelle Grundlagen moralischer Institutionen

Der Konfuzianismus entwickelte sich unter der Goryeo-Dynastie (918-1392) zur herrschenden Staatslehre. Institutionell waren Regierungs- und Verwaltungsgeschäfte von den spirituellen Fragen buddhistischer Prägung getrennt, wobei Priester in der staatlichen Hierarchie höher standen als Staatsbeamte. Als im Jahre 1259 die Mongolen die Herrschaft übernahmen (Yuan-Dynastie), bauten die buddhistischen Priester ihren Wohlstand auf Kosten der Bauern aus, indem sie die Tributpflicht auf die Landbevölkerung abwälzten. Die folgende Verarmung brachte eine zunehmende soziale Unzufriedenheit mit sich, die wiederum die politische Opposition nährte, die sich aus Vertretern der Regierungs- und Verwaltungsbeamten zusammensetzte. Ihre Überzeugung basierte auf den Lehren des chinesischen (Neo-) Konfuzianisten Zhu Xie, der die Einheit von religiösen und staatlichen Belangen als integrative Staatsordnung propagierte. Viele sahen in diesem Konzept einen Gegenentwurf zum Buddhismus, der zu dieser Zeit für die sozialen Missstände verantwortlich gemacht wurde. Als im Jahre 1392 General Yi Seonggye die Macht zurückeroberte und somit die Zeit der Joseon-Dynastie anbrach, folgten eine Reihe von Reformen, die u. a. die buddhistischen Priester weitestgehend entmachteten und die Lehren des Zhu Xie, also den (Neo-) Konfuzianismus, als Staatsmacht etablierten.²⁹⁹ Für die folgenden ca. 500 Jahre stellte er die einzige Herrschaftsideologie des Choson-Reiches dar.

Der oben beschriebene (Neo-) Konfuzianismus kann als Konfuzianismus koreanischer Prägung bezeichnet werden und mit dem koreanischen Wort Songnihak (성리학) zusammengefasst werden. Er weist eine inhaltliche Bandbreite von der Metaphysik bis zur Alltagssitte auf. Die Theologin H. J. Shim unterscheidet fünf Hauptelemente, die im Folgenden als Fundament

²⁹⁸ Vgl. Schoenfeldt, 1996, S. 69-71

²⁹⁹ Vgl. W.J. Joe, 2000, S. 25ff.; A. C. Nahm, 2002, S. 94ff.

des Songnihak herausgearbeitet werden sollen: Yi (의) und Ki (기), Hyo (효) und Chung (충) sowie Ye (예).³⁰⁰

Ontologisch ist das Yi und Ki wie im chinesischen Konfuzianismus eine der elementaren Philosophien. Yi bezieht sich auf das immaterielle universelle Prinzip und das Ki auf die konkrete Gestalt, die in unterschiedlichen Ausprägungen entstehen kann. Aus beiden entsteht die Einheit. Auf den Menschen bezogen steht das Yi für die existenzielle Grundlage, aus der die Güte entsteht; das Ki bildet die facettenreiche moralische Differenz der Menschen ab. Diese Annahme bestimmt die transzendente Sozialstruktur, da der Mensch seine gesellschaftliche Aufgabe durch den Ki-Anteil findet. Somit wird der Grad der gesellschaftlichen Ordnung durch die Moral des Einzelnen bestimmt.

„Nach dem Konfuzianismus erweist sich sittliche Kompetenz als Fähigkeit zur sozialen Verantwortung für das Ganze, zum Dienst an der Ordnung der Gemeinschaft in Komplementarität zur Zurücknahme des Selbst (...). Mithin werden Stratifizierungen und Hierarchien, der Unterschied von oben und unten, als notwendige Kriterien einer geordneten Lebenswelt verstanden.“³⁰¹

Hyo und Chung bezieht sich auf strikten Gehorsam innerhalb der Familie im engeren Sinne und gegenüber dem Staat im weiteren Sinn. In der konfuzianistischen Lehre zählt die Familie als kleinste gesellschaftliche Einheit, deren innere Ordnung durch Hierarchie und Unterordnung die Basis für die gesamtgesellschaftliche Ordnung darstellt. Das Hyo bezieht sich besonders auf den Gehorsam gegenüber dem Familienoberhaupt, dem Vater. Als staatliche Maßnahme, das Hyo in der kleinsten gesellschaftlichen Einheit zu fördern, wurde der älteste Sohn zum Familienerben bestimmt. Legitimiert war er durch das alleinige Recht zur Durchführung des Ahnenkultes. Ein strenger Patriarchalismus wurde somit als ideale Ordnungsfunktion innerhalb der Familien und des Staates betrachtet.

Chung bezieht sich auf das erweiterte Hyo-Prinzip. Chung kann als Untertanentreue gegenüber dem König bezeichnet werden, wobei sich dieser wiederum väterlich um das Volk bemüht. „Indem Hyo und Chung den Ausgangspunkt der echten Moral markieren, ist Erfolg der wechselseitige Verweis intrafamiliärer und makrogesellschaftlicher Normen.“³⁰²

In der konfuzianistischen Tugendlehre stellt das Ye die Beziehung zu den drei Grundbezie-

³⁰⁰ Vgl. A.C. Nahm, 2002, S. 109.

³⁰¹ H. J. Shim, 2004, S. 54.

³⁰² Ebenda, S. 56.

hungen zwischen den Menschen und den fünf Moralnormen (Samgang Oryun, *삼강오륜*) her. Das Ye, die Sittlichkeit, bezieht sich auf die Moralnormen, die die gesellschaftliche Ordnung begründen. Folgend werden die fünf Elemente der konfuzianistischen Tugendlehre dargestellt:

Tabelle 4-1: Die konfuzianischen Tugenden

Die konfuzianischen Tugenden	Hangul		
	In	인	Gütige Menschlichkeit
	Ui	의	Gerechtigkeit
	Ye	예	Sittlichkeit
	Ji	지	Weisheit
	Sin	신	Treue

Die folgenden fünf Moralnormen stellen die auf Ungleichheit basierenden Beziehungen idealtypischer sozialer Verhältnisse im Konfuzianismus dar:

Tabelle 4-2: Die konfuzianischen Moralnormen

Die konfuzianischen Moralnormen	Hangul		
	Kunsinyuui	군신유의	Gerechtigkeit zwischen Herrscher und Untertan
	Puzayuchin	부자유친	Liebe zwischen Vater und Sohn
	Pupuyubyl	부부유별	Differenzierung zwischen Mann und Frau
	Jangyuyuseo	장유유서	Ordnung zwischen Jüngeren und Älteren
	Bungwuyusin	붕우유신	Vertrauen unter Freunden

Die einzige nichthierarchische Beziehung besteht zwischen Freunden.³⁰³

Werden offizielle Statistiken zur Religionszugehörigkeit in Korea betrachtet, erscheint es zu-

³⁰³ Vgl. Brown/Brown, 2006, S. 46; H. J. Shim, 2004.

nächst fraglich, ob das Land immer noch als „the most Confucian country in all of East Asia“³⁰⁴ angesehen werden kann. Offiziell bezeichnen sich lediglich ca. 2% der Bevölkerung als Konfuzianer.³⁰⁵ Demgegenüber gehören ca. 22% dem Buddhismus an und ca. 29% dem Christentum. Fast die Hälfte aller Koreaner (ca. 46%) sagen aus sie seien konfessionslos (vgl. Tabelle 4-3 [b]). Da der Konfuzianismus nicht organisiert ist und daher keine Registrierung der Mitglieder verlangt, haben offizielle Statistiken zur Religionszugehörigkeit in Korea eine eher geringe Aussagekraft über die tatsächliche Verbreitung des Konfuzianismus. Koh geht der Frage nach, inwieweit der Konfuzianismus präsent ist im heutigen Korea (vgl. Koh, 1996). In dieser Studie werden die Teilnehmer zunächst danach befragt welcher Religion sie angehören. In diesem Teil der Befragung sind die Ergebnisse vergleichbar mit denen der offiziellen Erhebungen. Nur wenige der Befragten bezeichneten sich als Konfuzianer. Der Großteil bekannte sich zum Buddhismus und zum Christentum. Fast die Hälfte der Befragten gaben an konfessionslos zu sein. In einem zweiten Schritt wurde Interviews durchgeführt (n = 400). Der Fragebogen beinhaltete Fragen zur Wertbeimessung konfuzianischer Tugenden und Moralnormen, sowie zur Anwendung konfuzianischer Praktiken wie z. B. der Ahnenverehrung. Nach Auswertung der Befragung wurden die Teilnehmer in vier Kategorien eingeteilt. Bei denen der ersten Kategorie liess sich eindeutig eine konfuzianische Werte- und Moralnormenorientierung feststellen, wohingegen diejenigen die der vierten Kategorie zugeordnet wurden keine Praktizierung des Konfuzianismus betreiben. Das Ergebnis dieser Befragung ist interessant. Es kann in Korea grundsätzlich von einer „Konfuzianisierung“ anderer Glaubensrichtungen gesprochen werden. Es ließen sich auf Basis der Befragung 90% der Katholiken und 76% der Protestanten als Konfuzianer identifizieren. D. h. die konfuzianische Tugend und Morallehre findet Zuspruch und es werden aktiv konfuzianische Praktiken durchgeführt. Unter den Buddhisten betrug der Zuspruch 100%. Unter 96% der Menschen, die sich zuvor als konfessionslos bezeichneten, wurde eine konfuzianische Werteorientierung festgestellt. Auf die gesamte Menge der Befragten übertragen, konnten 92% als Konfuzianer bezeichnet werden (vgl. Tabelle 4-3 [c]).

³⁰⁴ Koh, 1996, S. 191.

³⁰⁵ Vgl. H. J. Shim, 2004, S. 52-57.

Tabelle 4-3: Religionszugehörigkeit in Korea

		2005		Studie Koh (1996, n = 400)
		[a]	[b]	[c]
		Anzahl (absolut)	in % (gerundet)	„konfuzianisiert“ in % ³
Buddhisten ¹		10,726,463	22	100
Christen ¹	Protestanten	8,616,438	18	76
	Katholiken	5,146,147	11	90
Konfuzianer ⁴		962,762	2	100
Andere ⁵		625,795	1	83
Konfessionslos		22,060,472	46	97
Gesamtbevölkerung ²		48,138,077	100	92

Quellen und Anmerkungen:

¹ 2005 Census, Korean Cultural and Information Service (KOCIS), 2012

² Korean Statistical Information Service (KOSIS), 2012

³ Koh, 1996

⁴ Prozentsatz nach H. J. Shim, 2004, absolute Zahl zu Vergleichszwecken extrapoliert

⁵ Prozentsatz nach Central Intelligence Agency (CIA), 2012, absolute Zahl zu Vergleichszwecken extrapoliert

Gegenwärtig sind die Tugend-, Beziehungs- und Moralvorstellungen des Konfuzianismus in ihrer Ordnungsfunktion also nach wie vor präsent in Korea, auch wenn sich der Großteil der Koreaner in offiziellen Erhebungen nicht dazu bekennt. Zur gegenwärtigen Geisteshaltung in Korea kann behauptet werden, dass der Konfuzianismus auch heute noch die Moralvorstellungen stark beeinflusst.³⁰⁶

4.2.3 Gesellschaft und soziale Beziehungen in Korea

4.2.3.1 Soziale Beziehungen

Der Familiengedanke ist prägend für die sozialen Beziehungen in Korea. Er bezieht sich nicht wie in Deutschland hauptsächlich auf die Kernfamilie (s. Kapitel 4.2.4.2), sondern ist als eine

³⁰⁶ Vgl. B.R. An, 2002; S.H. Cha, 2000.

Art patriarchalische Solidargemeinschaft zu verstehen³⁰⁷, die sich über das Netzwerk der Familie und der Verwandtschaft erstreckt, in welchem Reziprozitätsnormen ausgeprägt sind. Trotz der rapiden wirtschaftlichen Entwicklung Koreas haben sich diese Strukturen erhalten. Die Sozialwissenschaftlerin A. Kim beschreibt dies wie folgt: „In der koreanischen Gesellschaft, in der familiäre und verwandtschaftliche Solidargemeinschaften in hohem Maße als wichtig angesehen werden, bedeutet Verwandtschaft nicht nur die erweiterten Familienmitglieder, sondern auch die Verpflichtungen und Rechte ihnen gegenüber. Der patriarchalische Gedanke aus einer traditionellen bäuerlichen Gesellschaft, bei der der Großfamilie als wirtschaftlicher und auch als Wohngemeinschaft ein zentraler Wert zugeschrieben wurde und der Hausvorstand im Mittelpunkt stand, ist trotz des Wandels in Gesellschaft und Familie weiterhin die Norm der solidargemeinschaftlichen Bindungen zwischen Verwandten Koreas.“³⁰⁸ In der koreanischen Familie sowie in der koreanischen Gesellschaft wird von den Jüngeren erwartet, dass sie den Älteren bedingungslos gehorchen. Als Beispiel für die Umsetzung dieses Zugehörigkeitsgefühls lässt sich eine empirische Studie anführen, durchgeführt von der Korea Chamber of Commerce and Industry. Befragt wurden 487 Präsidenten und Generaldirektoren verschiedener Unternehmen nach der idealen Besetzung für ihre Nachfolge. Mehr als ein Viertel der Befragten (25.7 %) antworteten, dass sie ihre Kinder oder Verwandten als Nachfolger auswählen würden.³⁰⁹

Die sozialen Beziehungen, die z. B. in der Hochschule geknüpft werden, unterscheiden ebenfalls in hierarchischer Sozialordnungsreihenfolge nach Junior- und Seniormitglied. Diese Ordnung wird in das Berufsleben hineingetragen und bleibt bestehen, auch wenn der Berufseinstieg und die folgende Laufbahn in unterschiedlichen Unternehmen erfolgt. Koreanische Führungskräfte entscheiden auch in der Geschäftswelt auf Basis ihrer gesellschaftlichen Werte. Wirtschaftliche Fakten spielen dabei oft eine sekundäre Rolle. Nach S. H. Jang³¹⁰ ist die Quantifizierbarkeit von wirtschaftlichen Fakten ein entscheidungsleitendes Ideal des Westens. Tendenziell entscheiden koreanische Führungskräfte eher auf Basis ihrer Werte, bzw. gestehen ihnen einen größeren Raum in Entscheidungssituationen zu.

Beziehungen im koreanischen Kontext definieren sich nach dem Familienmodell, nach dem im Konfuzianismus die meisten sozialen Beziehungen aufgebaut sind. Freundschaften werden

³⁰⁷ Interessant hierbei ist die formelle Handhabung von Verwandtschaftsverhältnissen. Das koreanische Zivilrecht definiert väterlicherseits die zur Verwandtschaft gehörenden Blutsverwandten sowie Seitenverwandten bis zum 8. Grad reichend und mütterlicherseits die Blutsverwandten sowie Seitenverwandten bis zum 4. Grad, vgl. Koreanisches Bürgerliches Gesetzbuch (KBGB), §§ 809, 777, 767, 768-771, in: A. Kim, 2001, S. 114.

³⁰⁸ A. Kim, 2001, S. 114.

³⁰⁹ Vgl. S. H. Jang, 1988, S. 44.

³¹⁰ Ebenda, S. 52.

in erster Linie zwischen Menschen gleichen Geschlechts sowie gleichen Alters geschlossen, da davon abweichende Varianten stets mit Auflagen durch gesellschaftliche Regeln und Hierarchien belastet wären. Koreaner nehmen Freundschaften sehr ernst. Sie sind stets langfristig ausgelegt, basieren auf Vertrauen, Loyalität und gegenseitiger Hilfe.³¹¹

4.2.3.2 Netzwerke als zentrales Element der koreanischen Zivilreligion

Der Soziologe S. H. Cha beschreibt die Verbindung zwischen dem Neokonfuzianismus und den Beziehungsnetzwerken im heutigen Korea anhand des Konzepts der Zivilreligion. Der Begriff Zivilreligion geht auf die Studien von Bellah zurück und bezeichnet die kulturellen Elemente einer Gesellschaft, die neben den formellen Institutionen einer politischen Kultur eines Landes das Funktionieren einer Demokratie unterstützen, indem sie in einem säkularen Staat eine Verbindung zwischen Religion und politischer Kultur herstellen. Bellah erklärt den Begriff der Zivilreligion am Beispiel der USA. Dort werden zwar Fragen des persönlichen Glaubens oder der Mitgliedschaft in einer religiösen Vereinigung der Privatsphäre zugerechnet, dennoch existieren zahlreiche, einer Religion zuzurechnende Elemente, die eine große Mehrheit der Amerikaner teilen. Nach Bellah haben diese Elemente eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung der amerikanischen Institutionen gespielt und geben dem Institutionengefüge Amerikas daher eine religiösen Dimension. Die treten in Erscheinung z. B. in Symbolen, Ritualen oder auch politischen Überzeugungen.³¹²

Während Bellah am Beispiel der USA die Rolle der Zivilreligion für das Funktionieren einer Demokratie analysiert, kommt nach S. H. Cha der Zivilreligion in Korea eine ähnlich wichtige Rolle zu. S. H. Cha setzt allerdings den Begriff Zivilreligion in den Kontext der wirtschaftlichen Entwicklung Koreas von der Nachkriegszeit bis zum heutigen Tage. Während die Zivilreligion in der Vergangenheit zur wirtschaftlichen Entwicklung beigetragen habe, wirke sie heute eher blockierend für die Entfaltung einer Demokratie und des Prinzips von Fairness und Chancengleichheit. Daneben fördere sie Korruption.³¹³ Ohne eine „Rekonzeptionalisierung“ der koreanischen Zivilreligion sei eine Modernisierung in Korea nur schwer zu gestalten.

Wie vorher dargestellt kommt besonders dem Konfuzianismus bzw. dem sich daraus später entwickelnden Neokonfuzianismus eine ähnliche Rolle wie dem Christentum in den USA zu.³¹⁴ Dies allein als analytischen Ausgangspunkt anzunehmen, ist im Falle Koreas allerdings

³¹¹ Vgl. K. Y. Lee, 2007.

³¹² Bellah, 1970, S. 171, in: S. H. Cha, 2000, S. 468.

³¹³ Vgl. Bae/Kim, 2004, S. 44.

³¹⁴ Vgl. S. H. Cha, 2000, S. 468.

unzureichend. Speziell in Korea sind private soziale Beziehungen eine Komponente des Neokonfuzianismus und damit eine zentrale informelle Institution eines moralischen Handlungs-ideals. Würde man den Konfuzianismus als eine quasireligiöse Philosophie auffassen, könnte man die privaten sozialen Beziehungen als sakrales Element bezeichnen, analog der Auslegung nach S. H. Cha: „(...) Neo-Confucianism successfully sublimates the private human relationship to the sacred.“³¹⁵ Die Einbettung der privaten sozialen Beziehungen in den Neokonfuzianismus ist einerseits durch den Ordnungsanspruch der menschlichen Beziehungen des Konfuzianismus zu erklären. Die im Vergleich zu anderen ostasiatischen Ländern starke Ausprägung hat allerdings ihren Ursprung in der Choson-Dynastie. Deren Endphase war durch häufige Invasionen ausländischer Mächte, ein unfähiges Militär und die Ausbeutung der Bevölkerung durch Bürokraten gekennzeichnet. In dieser Zeit erschien den Bürgern die Familie die einzige verlässliche Institution, die Sicherheit garantieren konnte. Somit entwickelten sich im weiteren geschichtlichen Verlauf Familienbeziehungen zu einem zentralen Bestandteil des Neokonfuzianismus und darüber hinaus zu einem grundlegenden „building block of the state.“³¹⁶

Die handlungsleitenden Normen innerhalb der Familie wurden damit zu quasigesellschaftlichen Normen innerhalb des konfuzianischen Ordnungsrahmens, d. h. Gehorsam, Unterordnung und Loyalität der Vaterfigur bzw. dem Ehemann gegenüber, im Gegenzug Verbindlichkeit, Verpflichtung und Fürsorge den untergebenen Personen gegenüber. Allgemeine Gleichbehandlungsnormen, Fairness oder Verträge im westlichen Sinne haben daher einen untergeordneten Stellenwert. Ein zentrales Element ist hierbei der Grad an Vertrauen, der einer anderen Person entgegengebracht wird. Diese Verhaltensnormen der koreanischen Zivilreligion wurden auf die Familie im erweiterten Sinne, die Pseudofamilie, übertragen. Neben der eigentlichen Familie gehören dazu in erster Linie Menschen, die in derselben Region aufgewachsen sind, und Beziehungen zu anderen, die bei dem Besuch der gleichen Schule und Universität geschlossen wurden. Diese familiären und pseudofamiliären Beziehungen, die in ihrer Wirkungsweise charakteristisch für Korea sind, kommen in dem koreanischen Begriff Yongo (연고) zum Ausdruck.³¹⁷

Für den rapiden wirtschaftlichen Aufschwung Koreas seit den 1960er-Jahren spielten die pseudofamiliären Netzwerke eine unterstützende Rolle. Sie stellten den Mechanismus des Informationstransfers zwischen der Regierung und den Unternehmen dar. Da in Korea die

³¹⁵ S. H. Cha, 2000, S. 469, zu religiösen Aspekten des Neokonfuzianismus vgl. S. 472.

³¹⁶ Vgl. S. H. Cha, 2000, S. 473.

³¹⁷ Vgl. S. H. Cha, 2000, S. 475; Shin/Chin, 1989, S. 12; T. H. Park, 2004, S. 122, S. 123.

Wirtschaftsentwicklung staatsgelenkt war, d. h., einige wenige Großkonzerne mit der Ausführung der Wirtschaftspolitik beauftragt wurden, waren informelle Absprachen und verlässliche Beziehungen notwendig. Diese verliefen zumeist über die sog. Yongo-Netzwerke. Auch im Arbeitsmarkt spielten diese Beziehungen eine Rolle. Die Loyalität zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber war höher, wenn beide z. B. aus derselben Region kamen.

Die informellen Beziehungsnetzwerke unterstützten also die wirtschaftliche Entwicklung besonders in zweierlei Hinsicht. Sie reduzierten „transaction cost and solved the free-rider problem.“³¹⁸

4.2.3.3 Yongo-Beziehungen

Beziehungsnetzwerke spielen im heutigen Korea immer noch eine wichtige Rolle. Es handelt sich dabei nicht um einzelne elitäre Zirkel, sondern um ein gesellschaftsumspannendes Netzwerk.³¹⁹ Nach dem Soziologen J. Lee wurde die koreanische Zivilgesellschaft von diesen Netzwerken abgelöst.³²⁰ Weniger drastisch und vereinfacht ausgedrückt sind sie – ähnlich dem chinesischen Guanxi – die typisch koreanische Form einer kooperativen sozialen Beziehung. Es ist allerdings erstaunlich, dass der Diskurs zu dem Thema Guanxi, dessen Bedeutung und Ausprägung bis dato in allen Wissenschaftsnationen bekannt ist, intensiv geführt wird, der Diskurs zu koreanischen Beziehungsnetzwerken im Vergleich dazu aber bescheiden ausfällt.³²¹ Von einer nennenswerten Beachtung dieses Themas außerhalb der Grenzen Koreas kann zum heutigen Zeitpunkt also nicht gesprochen werden.

Zunächst soll ein definitorischer Versuch unternommen werden, die Begrifflichkeiten des koreanischen Beziehungsnetzwerkes und deren Bedeutungsinhalt einzuordnen.

Nach dem Soziologen J. Yee werden informelle Beziehungen als Yongo - bzw. Yonjul (연줄)³²²-Beziehungen beschrieben.³²³

Yongo kommt dem Begriff „Beziehungsnetzwerk“ am nächsten. Die Übersetzung der beiden Silben „Yon“ und „go“ geben Aufschluss über deren Bedeutungsinhalt. „Yon“ kann mit dem Begriff „Beziehung“ oder „Verbindung“ übersetzt werden. „Go“ hingegen lässt sich mit „Grund“ oder „Ursache“ übersetzen. Zusammen implizieren beide Silben, dass es sich um

³¹⁸ Y. H. Kim, 2000, S. 178.

³¹⁹ Schemenhaft lässt sich dies anhand der Vertrauensradien nach Fukuyama, vgl. Abbildung 3-1, darstellen.

³²⁰ Vgl. J. Lee, 2000, S. 374.

³²¹ Vgl. Bstieler und Hemmert, (2008)

³²² Sollte die koreanische Schrift keine Anwendung finden, wird häufig folgende Schriftweise verwendet: Yŏn'go und Yŏnjul. Zur Vereinfachung wird im Weiteren auf das Breve verzichtet und die Begriffe Yongo bzw. Yonjul verwendet.

³²³ Vgl. J. Yee, 2000, S. 325.

Beziehungen handelt, die eine gemeinsame Grundlage haben. Eine gemeinsame Basis wird in erster Linie (aber nicht ausschließlich) durch folgende Beziehungsformen gebildet:³²⁴ Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen (Hyulyon, 혈연), Beziehungen basierend auf den Besuch der gleichen Bildungseinrichtung, wie z. B. Schule oder Universität (Hakyon, 학연), und Heimatbeziehungen, d. h. Beziehungen zu Menschen der gleichen Heimat bzw. der gleichen regionalen Herkunft oder des gleichen Geburtsorts (Jiyon, 지연). Der in romanisierter Schreibweise in Klammern hinzugefügte koreanische Ausdruck beinhaltet in allen drei Fällen die Silbe „yon (연)“ (also Beziehung oder Verbindung) und drückt damit aus, welche Grundlage der Beziehung gemeint ist. Grundsätzlich ist anzumerken, dass der Begriff Yongo ein neutraler Begriff ist und daher keine negativen Konnotationen beinhaltet. Anders ist dies im Falle des Begriffs Yonjul.

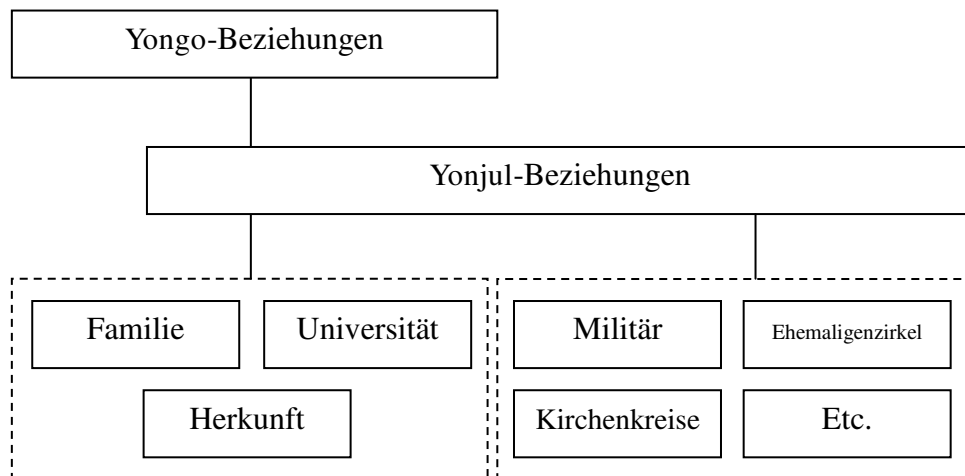
Yonjul Beziehungen entwickeln sich oft, aber nicht ausschließlich, aus einer gemeinsamen Basis heraus, wie z. B. dem Yongo-Beziehungsnetzwerk (s. Abbildung 4-2). Während für die Formierung von Yongo Netzwerken die Ursache maßgeblich ist, d.h. die gleiche gemeinsame Basis, steht bei der Entstehung von Yonjul eine Absicht im Vordergrund. Yonjul-Beziehungen lassen sich als ein „mutual patron-client network with a strong paternalistic tone“³²⁵ interpretieren. Das „Yon“ ist gleich dem Fall Yongo mit „Beziehung“ oder „Verbindung“ zu übersetzen, das „jul“ hingegen kann als „Seil“ oder „Strick“ übersetzt werden. Yonjul hat eine eher negative Konnotation. Yonjul-Beziehungen werden oft für die Erreichung von persönlichen Vorteilen genutzt, in Situationen die eigentlich einem fairen Wettbewerb, bzw. einer Gleichbehandlung unterliegen.³²⁶

³²⁴ Vgl. K. Y. Lee, 2007, S. 322; Kim/Bae, 2004, S. 43; Kim, 2003, S. 178 ; J. Yee, 2000, S. 326.

³²⁵ Vgl. J. Lee, 2000, S. 369.

³²⁶ Ebenda.

Abbildung 4-2: Yongo versus Yonjul



4.2.3.4 Verhaltensnormen und deren Auswirkungen in Yongo-Beziehungen

In Entscheidungssituationen in Korea spielt das Vorhandensein bzw. das Nichtvorhandensein von Yongo- und besonders von Yonjul-Beziehungen anscheinend eine entscheidende Rolle: „The existence or non-existence of yongo will result in different outcomes in decision-making, attitude and behavior.“³²⁷ Die entscheidungswirksamen informellen Institutionen können im koreanischen Kontext als rational angesehen werden, aus einem westlichen Rationalitätsverständnis beurteilt sind sie allerdings weniger als rational zu bezeichnen und unterliegen einer koreanischen Handlungsmoral. Nicht nur der Universalitätsanspruch der Ökonomie, der wiederum hauptsächlich durch westliche Wissenschaftler entwickelt wurde, tut sich mit nicht als universell gültig zu bezeichnenden Verhaltensweisen schwer, auch in der praktischen interkulturellen Zusammenarbeit, z. B. in der Wirtschaft, führt das Zusammentreffen von westlicher und koreanischer Rationalität zu beiderseitigem Unverständnis. Im Folgenden seien einige Beispiele skizziert. Brown berichtet von unterschiedlichen Weisen der Entscheidungsfindung in Verhandlungssituationen. Während Verhandlungsteilnehmer westlicher Länder mit eher klaren Entscheidungsbefugnissen ausgestattet werden, sei dies auf Seiten der koreanischen Verhandlungspartner selten der Fall. Darüber hinaus werden die strikten Hierarchien in koreanischen Unternehmen als hinderlich für die Zusammenarbeit angesehen, da Mitarbeiter in der Regel ohne vorherige Konsultation mit dem nächsten Vorgesetzten wenig entscheiden können.³²⁸ Im Rahmen einer Fragebogen-basierenden empirischen Erhebung un-

³²⁷ Kim/Bae, 2004, S. 43.

³²⁸ Vgl. Brown, 2001, S. 142.

ter Entsandten deutscher Firmen nach Korea stellt Ganter fest, dass zahlreiche kulturbedingte Unterschiede den Entsandten Schwierigkeiten bereiten. Darunter fällt die unterschiedliche Art der Bewertung und Weiterleitung von im beruflichen Kontext wichtigen Informationen, das spontane Ausführen von Ad-hoc Maßnahmen, welches der deutschen Vorliebe für Vorausplanung entgegensteht, sowie das Familienprinzip im Führungs- und Untergebenenverhalten. Während deutsche Vorgesetzte eher rational entscheiden und von ihren Mitarbeitern Eigeninitiative fordern, wird von einem koreanischen Vorgesetzten väterliche Fürsorge erwartet, wobei die Loyalität der Mitarbeiter eingefordert und das nicht-Äußern von Kritik erwartet wird.³²⁹

Da die dargestellten Phänomene aus der koreanischen Wirtschaftspraxis explizit den lokalen Kontext von Verhaltensweisen beachten, lassen sie sich dem übergeordneten Bereich der indigenen Managementforschung anhand des Beispiels Korea zuordnen.³³⁰

Über die von Yongo-Beziehungen beeinflusste Personalrekrutierung berichtet K. Y. Lee.³³¹ Bewerber derselben Familienzugehörigkeit, Universität oder Heimat werden demnach bevorzugt eingestellt. Diese Gleichheiten erleichtern die Integration innerhalb des Unternehmens und gewährleisten die Unterstützung von Kollegen. Besonders der Besuch der gleichen Hochschule stellt hier ein zugehörigkeitsstiftendes Element dar. Organisiert sind diese informellen Netzwerke nach dem konfuzianischen Ideal familiär-hierarchisch, d. h., ein Mitarbeiter, der die Universität früher verlassen hat, steht in der Hierarchie höher als ein jüngerer Mitarbeiter. Das in der konfuzianischen Lehre verankerte Senioritätsprinzip berührt alle drei Yongo-Faktoren. Während diese eine Art Familienzugehörigkeit implizieren, bestimmt das Senioritätsprinzip die Stellung innerhalb der Hierarchie und damit die erwartete Verhaltensweise. Mit dieser Tatsache ist das Verhalten quasi vordefiniert. Während der jüngere Mitarbeiter dem älteren Loyalität entgegenbringt, unterstützt der ältere ihn beruflich mit väterlicher Güte, was dessen Karrierechance verbessert.

Schon bei der Wahl der Universität unternehmen Eltern große Anstrengungen, um ihre Kinder in einer Universität mit höchstem Yongo-Nutzen unterzubringen. Die Universität mit dem höchsten Yongo-Nutzen ist mit Abstand die Seoul National University. Mindestens jeder dritte Manager und jeder zweite höhere Regierungsbeamte haben an dieser Universität studiert (vgl. Tabelle 4-4). Die beiden anderen als Eliteuniversitäten bezeichneten Hochschulen in

³²⁹ Vgl. Ganter, 2009, S. 166-167.

³³⁰ Vgl. Tsui, 2004; Rousseau and Fried, 2001.

³³¹ Vgl. K. Y. Lee, 2007, S. 326; siehe auch in: H. J. Park, 2007; Sorenson, 1994.

Korea sind die Korea Universität und die Yonsei Universität. Beide verfügen über umfangreiche Alumninetzwerke in der koreanischen Geschäftswelt und in der Regierung, wenn auch in geringerem Maße als die Staatliche Universität Seoul (Seoul National University).

Tabelle 4-4: Hochschulzugehörigkeit nach Berufsgruppe

	Staatliche Universität Seoul	Korea Universität	Yonsei Universität	Militär- akademie	Andere	Insg.
	[in %]					
Geschäftsführer	37,2	8,9	10,9	1,4	41,6	100
Minister	52,5	7,3	-	10,1	30,1	100
Höherer Beamter	53,8	13,4	6,7	-	26,1	100
Mitglied der Nationalversammlung	32,1	10,3	3,0	3,6	51,0	100

Quelle: in Anlehnung an Y. T. Kim, 2007, S. 31

Während ausgeprägte Yongo-Netzwerke dem Akteur einerseits zahlreiche Vorteile bieten, verlangen sie ihm andererseits persönliche Verpflichtungen ab. Es macht einen Unterschied, ob man zu einem Netzwerk gehört oder nicht. Während innerhalb des Kreises Flexibilität, Toleranz und gegenseitige Hilfe herrschen, führt die Geschlossenheit des Netzwerks oft zu einer so starken Abgrenzung gegenüber Dritten, dass als Folge Diskriminierung und Feindschaft auftreten können. Außenstehende werde dadurch als „non-persons“³³² behandelt, denen wenig Hilfe, Zuwendung oder Unterstützung zukommt, außer natürlich von denen, mit denen sie ein Netzwerk teilen.³³³

Es wird berichtet, dass mithilfe von Yongo-Beziehungen z. B. öffentliche Zuwendungen beeinflusst werden, wie das Gutheißen von Marktmonopolen, die Vergabe von Krediten und Subventionen.³³⁴ Da in diesen Fällen Entscheidungen nicht nach objektiven Kriterien auf Basis von Fairness und Transparenz getroffen werden, wird das allgemeine Vertrauen in die Institutionen des Rechtsstaates geschwächt. Beziehungsnetzwerke hebeln hier die formellen

³³² Vgl. Y. H. Kim, 2000, S. 179.

³³³ Ebenda

³³⁴ Vgl. Y. H. Kim, 2000; K.K. Han, 2000; J. Yee, 2000.

öffentlichen Institutionen aus und führen damit zu einer Unberechenbarkeit von öffentlichen Entscheidungen. Dies wiederum setzt einen Teufelskreis in Gang: Glauben Menschen den öffentlichen Institutionen nicht mehr, verlassen sie sich auf ihre Beziehungsnetzwerke.³³⁵ Dies führt wiederum zu einer intensiveren Herausbildung von Beziehungsnetzwerken, was wiederum zu einem Wettbewerb um die Aufnahme in ein möglichst qualitativ hochwertiges Netzwerk führt.

Auf Basis dieser einzelnen Beispiele kann also angenommen werden, dass die Auswirkungen von auf Yongo-Beziehungen basierenden Entscheidungen für die wissenschaftliche Erforschung informeller Institutionen, aber auch für die wirtschaftliche Praxis interessant sind, da sie für beide Adressaten einen Erkenntnisgewinn bedeutet.

4.2.3.5 Die Basis von Yongo: Vertrauen

Die koreanischen Wirtschaftswissenschaftler C. S. Chang und N. J. Chang liefern aus einem emischen Blickwinkel heraus eine Einschätzung über den Grad der Vertrauenszuschreibungen gegenüber einzelnen Personen bzw. Personengruppen innerhalb der koreanischen Gesellschaft (s. Tabelle 4-6). Nach C. S. Chang und N. J. Chang ist mit der Vertrauenszuschreibung ein zentraler Punkt der Beziehungsstärke in Südkorea begründet. Im Resultat verdeutlichen die Werte, die aus der Skala hervorgehen, den hohen Grad an konfuzianischen Moralvorstellungen in der koreanischen Gesellschaft. Die höchsten Vertrauenswerte werden in den Bereichen der eigenen Familie und Verwandtschaft, der gleichen besuchten Schule/Universität und der gleichen Regionalzugehörigkeit (Heimat) vermutet. K. Y. Lee bezeichnet die südkoreanische Gesellschaft als eine der am stärksten familienzentrierten. Die drei genannten Hauptvariablen haben neben der großen Auswirkung auf die Gesellschaft direkten Einfluss auf die Moralvorstellungen im Wirtschaftsleben.³³⁶ So besteht das Topmanagement zahlreicher koreanischer Chaebol aus Familienmitgliedern wie Vätern, Söhnen, Schwiegersöhnen, Neffen, Cousins und anderen engen Verwandten.³³⁷ Tabelle 4-5 zeigt die Verwandtschaftsbeziehungen zu dem Unternehmensgründer am Beispiel von vier koreanischen Chaebol.

³³⁵ Ebenda

³³⁶ Siehe hierzu auch die Interviewauszüge der Erfahrungen von deutschen Managern in Südkorea, in: Lee-Peuker, 2004, S. 268.

³³⁷ K. Y. Lee, 2007, S. 322.

Tabelle 4-5: Familienverbindungen im Top-Management koreanischer Chaebol

Chaebol	Familienmitglieder	Beziehung zu dem Firmengründer	Position	Anmerkung
Samsung	Lee Pyong Chol	Gründer	Ehemaliger Vorsitzender der Samsung Gruppe	
	Lee Kun Hee	Sohn	Ehemaliger Vize-Vorsitzender der Samsung Gruppe (1987-1998), Vorsitzender von Samsung Electronic (1998-heute)	
	Lee Myung Hee	Tochter	Vorsitzende der Shin Sei Gei (ein Unternehmen der Samsung Gruppe)	
Hyundai	Chung Ju Yong	Gründer	Ehemaliger Vorsitzender der Hyundai Gruppe	Verstorben im Jahr 2001
	Chung Mong Ku	Sohn	Ehemaliger Direktor von Hyundai Motors, Vorsitzender von Hyundai-Kia Motors (2003-heute)	
	Chung Mong Keun	Sohn	Vorsitzender von Keum Kang Industrial Co. (1987-2000), Vorsitzender der Hyundai Warenhauskette (2000-2006)	
	Chung Mong Hon	Sohn	Vorsitzender der Hyundai Gruppe (1998-2000)	Verstorben im Jahr 2003
	Hyung Jong En	Schwiegertochter	Vorsitzender der Hyundai Gruppe (2003-heute)	Ehefrau von Chung Mong Hon
LG	Ku In Hoe	Gründer	Ehemaliger Vorsitzender der LG Gruppe	
	Ku Cha Kyung	Erster Sohn	Vorsitzender der LG Kum Song Gruppe (1970-1995)	

		Ku Bon Mu	Erster Enkelsohn	Vorsitzender der LG Gruppe	Erster Sohn von Ku Cha Kyung
		Ku Bon Jung	Enkelsohn	Ehemaliger Vorsitzender von LG-Philips LCD, Vize-Vorsitzender der LG Trading	Zweiter Sohn von Ku Cha Kyung
Ssangyong		Kim Sung Kon	Gründer	Ehemaliger Vorsitzender der Ssangyong Gruppe	
		Kim Suk Won	Sohn	Ehemaliger Vorsitzender der Ssangyong Gruppe (1975-1995)	

Quelle: Kee, 2008

Die Beziehung zu ehemaligen Schulkameraden hat ebenfalls einen entscheidenden Einfluss auf den weiteren Karriereverlauf. Alumni stehen weiterhin in konstanter Interaktion; ihnen kommt die Rolle von Quasifamilienmitgliedern zu.³³⁸

Starke Solidarität ist ebenfalls unter Südkoreanern der gleichen Region ausgeprägt. Hier herrschen regionale Sympathien vor, dem Glauben folgend, dass es leichter ist, enge informelle Beziehungen mit Menschen derselben Region einzugehen.

Yongo-Beziehungen werden zum Teil mit der Geburt vordefiniert und bedeuten einen Bund, der das gesamte Leben anhält.³³⁹ Hierbei ist anzumerken, dass der hohe Wirkungsgrad von Yongo-Beziehungen sich auch in politischen Laufbahnen zeigt,³⁴⁰ die dadurch Einfluss auf sämtliche Lebensbereiche in Südkorea haben, sei es im Bereich der Gesellschaft, Wirtschaft oder Politik.

Bemerkenswert ist das verschwindend geringe Vertrauen gegenüber Ausländern sowie persönlich unbekannten Landsleuten der Einschätzung von C.S. Chang und N.J. Chang zufolge. Auf der Skala von 1-100 erhalten diese beiden Gruppen lediglich einen bzw. fünf Punkte (s. Tabelle 4-6). Dieser Wert kann aufgrund des immensen Gefälles zweifelsohne als „absolut vertrauensunwürdig“ interpretiert werden. Selbst Koreaner, die lange im Ausland gelebt haben, sowie Menschen, deren Elternteile zwar aus Korea stammen, die aber selber nicht in Ko-

³³⁸ Ebenda

³³⁹ Ebenda

³⁴⁰ Vgl. C. S. Chang/N. J. Chang, 1994, S. 53.

rea aufgewachsen sind (sog. „Kyopos“), fallen ebenso in die Kategorie Fremde bzw. Ausländer und werden dementsprechend behandelt.³⁴¹

C. S. Chang und N. J. Chang entwickelten auf Basis der Vertrauensskala das FAR-Konzept.³⁴² FAR steht für Family, Alumni, Region. Diese drei Faktoren können nach C. S. Chang und N. J. Chang als die wichtigsten Grundlagen von Beziehungen angesehen werden, da sie ein hohes Maß an Vertrauen zwischen Menschen beinhalten.

Tabelle 4-6: Vertrauensskala

Item	Skalenwert
Ehepartner	100
Eltern	100
Kinder	100
Brüder/ Schwester	100
Neffen/ Nichten	99
Couins	97
Verwandte	96
Klassenkameraden der Oberschule	97
Klassenkameraden der Hochschule	85
Klassenkameraden der Grundschule	50
Ehemaliger der Oberschule oder Hochschule	80
Menschen mit dem gleichen Familiennamen	70
Menschen gleicher regionalen Abstammung	70
Menschen ungleicher regionalen Abstammung	60
Arbeitskollegen	90
Menschen der gleichen Berufsgruppe	80
Menschen mit gleichen Hobbies	70
Nachbarn	70
Menschen der gleichen lokalen Kirchengemeinde	95
Menschen gleicher Konfession	80
Menschen ungleicher Konfession	70
Menschen anderen Glaubens	40
Fremde (Koreaner)	5
Fremde (außerhalb des Bekanntenkreises)	1

Anmerkung: Skala: 1 - 100, 1 = kein Vertrauen, 100 = Vertrauensmaximum.

³⁴¹ Zu der Situation der Kyopos in koreanischen Unternehmen s. detailliert K. Y. Lee, 2007.

³⁴² Vgl. C. S. Chang/N. J. Chang, 1994, S. 52.

Quelle: C. S. Chang/N. J. Chang, 1994, S. 51

Zwar ist die Einschätzung aus emischer Perspektive von C. S. Chang und N. J. kongruent mit der These Fukuyamas, die besagt, dass die koreanische Gesellschaft als eine stark familienzentrierte Gemeinschaft anzusehen ist, in der hohes Vertrauen innerhalb familiärer Verbindungen zu finden ist, Fremden gegenüber aber Misstrauen herrscht; dennoch lassen beide Thesen einen empirischen Beweis vermissen.

Zu der Frage des Vertrauens gegenüber Fremden und Familienangehörigen geben die Daten des World Value Surveys Aufschluss.

Während 1982 38 % der Befragten aus Korea meinten, dass fremden Menschen vertraut werden kann, stimmten dieser Aussage 2001 nur 27,3 % der Befragten zu. Im Vergleich zu den Ländern Japan, Deutschland und den USA lassen sich für Korea zwei Besonderheiten herausheben. Zum einen ist die Vertrauenszuschreibung fremden Menschen gegenüber in Korea am geringsten, zum anderen lässt sich ein kontinuierlich abfallender Wert zwischen 1982 und 2001 feststellen (vgl. Tabelle 4-7).

Tabelle 4-7: Korea: Vertrauen gegenüber fremden Menschen

	Korea		Japan		Deutschland		USA	
	Vertrauen gegenüber fremden Menschen ^a							
	eher hoch ^b	eher niedrig ^c	eher hoch ^b	eher niedrig ^c	eher hoch ^b	eher niedrig ^c	eher hoch ^b	eher niedrig ^c
1982	38.0 %	62.0 %	-	-	-	-	40.5 %	59.5 %
1990	34.2 %	65.8 %	41.7 %	58.3 %	37.8 %	62.2 %	51.5 %	48.5 %
1995	-	-	46.0 %	54.0 %	-	-	35.6 %	64.4 %
1997	30.3 %	69.7 %	-	-	41.8 %	58.2 %	-	-
1999	-	-	-	-	32.9 %	67.1 %	35.8 %	64.2 %
2000	-	-	43.1 %	56.9 %	-	-	-	-
2001	27.3 %	72.7 %	-	-	-	-	-	-

Anmerkung:

^a Item in englischer Sprache: "most people can be trusted"

^b Antwortoption 1: "most people can be trusted"

^c Antwortoption 2: "can't be too careful"

Quelle: World Value Survey, 2011 (Daten: 1981-2001).

Auf die Frage nach dem Vertrauen Familienangehörigen gegenüber antworteten 84,3 % der Befragten in Korea, dass Familienangehörigen völlig vertraut werden kann. Dieser Wert ist wesentlich höher als in Japan, ein wenig höher als in Deutschland, aber geringer im Vergleich mit den USA (vgl. Tabelle 4-8). Dennoch lässt sich behaupten, dass das Vertrauen gegenüber Mitgliedern der eigenen Familie in Korea stark ausgeprägt ist.

Tabelle 4-8: Korea: Vertrauen gegenüber Familienangehörigen

	Korea	Japan	Deutschland	USA
	Vertrauen gegenüber Familienangehörigen ^a			
	1990			
Völliges Vertrauen	84.3 %	69.3 %	81.3 %	88.4 %
Ein wenig Vertrauen	12.2 %	28.3 %	13.6 %	9.8 %
Weder Vertrauen noch Misstrauen	2.8 %	2.0 %	2.3 %	1.3 %
Wenig Vertrauen	0.6 %	0.2 %	2.1 %	0.3 %
Kein Vertrauen	0.1 %	0.2 %	0.6 %	0.2 %

Anmerkung:

^a Item in englischer Sprache: "How much do you trust your family"

Quelle: World Value Survey, 2011.

Zwar unterstützen die Daten des World Value Survey die Thesen von Fukuyama, allerdings liefern sie keinen Beweis für das Vorhandensein von informellen Beziehungsnetzwerken. Im nächsten Abschnitt werden Studien vorgestellt, die sich mit informellen Beziehungsnetzwerken in Korea und deren Charakteristiken beschäftigen.

4.2.3.6 Die Relevanz von Yongo-Beziehungen im heutigen Korea

Da die Existenz von Yongo-Beziehungen einen Beitrag zu der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung in Korea geleistet hat, liegt nach den Erkenntnissen der sozialwissenschaftlichen Theorie die Annahme nahe, dass in einem mittlerweile modernen und demokratischen Staat informelle Kooperationen über familiäre und pseudofamiliäre Netzwerken den formellen Institutionen und privaten aber offeneren Netzwerken bürgerlichen Engagements weichen sollte. Kann also behauptet werden, dass der Einfluss von Yongo-Beziehungen in Korea infolge

der wirtschaftlichen Entwicklung stetig abnimmt?

J. Lee beobachtet in Korea eine ähnliche Entwicklung wie die nach der Modernisierungstheorie von Durkheim vorgestellte. Nach Durkheim vollzieht sich die Entwicklung von einer primitiven Gemeinschaft zu einer durch Komplexität gekennzeichneten Gesellschaft durch Solidarität. Während eine einfache bzw. segmentierte Gemeinschaft aus verschiedenen Clan-ähnlich organisierten Verbindungen besteht, die zu anderen Clans wenig Kontakt pflegen, ist in moderneren Gesellschaftsformen Solidarität unter den jeweiligen Gruppen nötig, basierend auf kontraktuellen Beziehungen in der Arbeitsteilung. Während Durkheim die Art der Solidarität in familiär geprägten primitiven Gemeinschaften als mechanische Solidarität bezeichnet, steht der Begriff organische Solidarität für eine weiterentwickelte Gesellschaftsform, in der die Akteure über die familiären Beziehungen hinaus mit anderen kooperieren.³⁴³ Korea zeichne sich heute durch ein größeres Maß an Offenheit, einer politischen Demokratie und Dezentralisierung aus. Diese Prinzipien verdrängen die familiären und pseudofamiliären Yongo-Strukturen durch Marktp Prinzipien, die fairen Wettbewerb, Individualismus, eine effiziente Ressourcenallokation und Transparenz erfordern. J. Lees Beobachtungen bleiben allerdings größtenteils Vermutungen. Auf der Grundlage von Daten einer Erhebung (n = 664) zum Sozialverhalten in der koreanischen Stadt Chuncheon³⁴⁴ wurde eine Korrelationsanalyse durchgeführt. Die Befragten wurden aufgefordert Angaben u. a. zu der Gestaltung ihrer Freizeitaktivitäten zu machen oder wie Sie private Beziehungen nutzen in z. B. der Zusammenarbeit mit Behörden. Damit konnte unterschieden werden, inwieweit sich die Bürger eher formell oder informell organisieren. Die empirische Überprüfung des Übergangs einer auf Yongo-Prinzipien basierenden Gesellschaft zu einer entwickelten bürgerlichen Gesellschaft blieb insignifikant.³⁴⁵

J. Yee untersucht die Eigenschaften der Beziehungsnetzwerke in Korea. Im Ergebnis wurden Unterschiede zwischen Akteuren unterschiedlicher sozialer Klassen, Geschlechter und Altersstufen festgestellt. Akteure mit höherem sozioökonomischen Status benutzen Netzwerke zur Informationsgewinnung und senken damit Transaktionskosten. Diese Netzwerke bestehen aus zahlreichen Mitgliedern, aber die persönlichen Beziehungen zueinander sind eher schwach ausgeprägt. Die unteren sozialen Klassen unterhalten stärkere persönliche Beziehungen zueinander. Diese Netzwerke sind wesentlich emotionaler und identitätsstiftender. Die Netzwerke beider sozialen Klassen zeichnen sich allerdings durch eine starke Homogenität in Bezug auf

³⁴³ Vgl. Durkheim, 1933.

³⁴⁴ Die Stadt hat ca. 300.000 Einwohner und befindet sich im Norden von Korea (Rep.).

³⁴⁵ Vgl. J. Lee, 2000, S. 380, S. 391.

Geschlecht, Alter und Regionalzugehörigkeit aus. Ähnliche Eigenschaften führen also zu einem Zusammengehörigkeitsgefühl, welches einer heterogenen Konfiguration des Netzwerkes entgegensteht, zu mehr Geschlossenheit führt und damit eine soziale Integration Außenstehender erschwert. J. Yee kommt zu dem Ergebnis, dass gerade innerhalb der altersmäßig jungen Gruppe zwar die Beziehungsstärke zwischen den einzelnen Mitgliedern des Netzwerkes schwächer geworden ist, diese aber besonders Yonjul-Netzwerke kultivieren, um sie instrumentell zu nutzen. Die allgemeinen Beziehungsnetzwerke (Yongo) werden nach J. Yee also schwächer, wohingegen die Yonjul-Netzwerke weiterhin gepflegt werden. In der sich abschwächenden Rolle der allgemeinen Netzwerke liegt nach J. Yee ein Problem, da private Beziehungen zweiten Grades, also eher Bekanntschaften als Freundschaften, nicht üblich sind bzw. als nutzlos angesehen werden. Gerade hier sieht J. Yee eine Fehlentwicklung in dem Modernisierungsprozess der koreanischen Gesellschaft: „Without the discovery of a new moral basis compatible with the increasingly complex society, Korean society will suffer from social fragmentation, divided and occupied by Yonjul networks.“³⁴⁶

S. H. Cha geht in seiner vorher erwähnten Abhandlung über die koreanische Zivilreligion davon aus, dass auch eine moderne Bildung den Einfluss von Yongo-Beziehungen nicht abschwächen wird. Er stützt seine Annahme auf eine von dem House of Korean Educational Development unter Universitätsabsolventen und Schulabgängen durchgeführte Studie³⁴⁷. Fast die Hälfte (47,5 %) aller befragten Universitätsabsolventen gaben an, dass sie anderen Absolventen der gleichen Hochschule und Menschen aus ihrer Heimat häufiger einen Gefallen tun würden als anderen. Unter den Schulabgängern war die Anzahl geringer (ca. 38 %), d. h., dass gerade junge, gut ausgebildete Menschen ein besonders Bewusstsein für die Kultivierung von persönlichen Netzwerken haben.³⁴⁸

Der Soziologe Y. H. Kim diskutiert die Eigenschaften und Trends der Netzwerkgesellschaft in Korea. Er argumentiert, dass die Modernisierung in Korea, konkreter die Prinzipien des Marktes und der damit gestiegene Wettbewerb, den Einfluss der Yonjul-Beziehungen nicht geschwächt, sondern gestärkt hat: „Korean society’s yonjul seems to become ever more powerful even in the modern era (...)“³⁴⁹. Menschen sind in einem stärkeren Maß als in der Vergangenheit auf verbindliche Beziehungen angewiesen, um im Wettbewerb zu bestehen. „(...)“

³⁴⁶ J. Yee, 2000, S. 350.

³⁴⁷ Zitiert in der Dong-A Ilbo, 13. Mai 1999.

³⁴⁸ Vgl. S. H. Cha, 2000, S. 478.

³⁴⁹ Y. H. Kim, 2000, S. 178.

people rationally choose to invest in maintaining and fine-tuning these ties“.³⁵⁰

Auf Basis dieser angeführten Studien, auch wenn es sehr wenige sind und ihr Veröffentlichungsdatum einige Jahre zurückliegt, lässt sich zusammenfassend annehmen, dass Yongo- (und Yonjul) -Beziehungen in Korea eine Rolle spielen. Da wenig weitere Studien existieren, ist es allerdings vonnöten, einen aktuelleren Einblick zu bekommen, um über die heutige Existenz und Wirkung von Yongo-Beziehungen zu urteilen. Dieser Erfordernis wird mit den Experteninterviews im empirischen Teil dieser Studie Rechnung getragen.

Im folgenden Kapitel wird der deutsche Kulturkreis vorgestellt. Um einen Vergleich zu dem koreanischen Kulturkreis zu ermöglichen, folgt die Abhandlung der gleichen inhaltlichen Systematik. Zunächst werden Aspekte gesellschaftlich-geteilter Institutionen diskutiert, um drauf aufbauend soziale Beziehungen und informelle Beziehungsnetzwerke zu erfassen.

4.3 Der deutsche Kulturkreis

4.3.1 Die Entwicklung des deutschen Kulturraums

Der Ursprung der Deutschen geht zurück auf die sog. indogermanischen Stämme³⁵¹, die um ca. 2000 v. Chr. bis nach der Zeitwende Nord- und Mitteleuropa besiedelten. Als Germanen bezeichneten sie sich zunächst nicht, auch verband sie kein nationales Zusammengehörigkeitsgefühl, sie setzten sich vielmehr aus zahlreichen Völkern zusammen, die Ähnlichkeiten in Bezug auf Sprache, Kultur, Abstammung und Lebensgewohnheiten aufwiesen. Auf dem Siedlungsgebiet eines Stammes konnten auch Gruppen unterschiedlicher ethnischer Herkunft leben, wie z. B. in eroberten Gebieten. Ein Stamm stellte eine Art Rechtsgemeinschaft dar, mit einheitlicher politischer Führung. Die Kultur eines Stammes wurde bestimmt durch die gemeinsame Sprache, religiöse Riten und die Mythologie der Abstammung des Stammes, wodurch sich die Identität begründete. Hierzu zählt der von den Germanen praktizierte Vielgötterglaube, u. a. an Fruchtbarkeitsgötter, Götter der Bauernschaft, Kriegsgötter etc.³⁵² Abbildung 4-3 zeigt grafische Darstellung der germanischen Stammesgebiete kurz vor und nach der Zeitwende.

³⁵⁰ Ebenda

³⁵¹ Sie fanden schriftlich Erwähnung durch den griechischen Geschichtsschreiber Poseidonios (80 v.Chr.). Eine detaillierte Studie über die Germanen wurde von dem antiken römischen Autor Tacitus erstellt. In seinem um ca. 98 n. Chr. erschienenen Werk *Germania* beschreibt er die germanische Kultur sowie deren Sitten und Gebräuche. Auffallend ist, dass er die angeblich germanischen Eigenschaften, wie deren sittliches Familienleben, Tapferkeit, einen aufrichtigen und treuen Charakter, gegen die ‚Verkommenheit‘ der Römer (zu denen er selbst zählte) hervorhebt. Die eigentliche Absicht Tacitus ist indes ungeklärt. Es wird vermutet, dass er der zunehmend von Dekadenz gekennzeichneten römischen Gesellschaft den Spiegel vorhalten wollte, vgl. Wolff, 1934; Timppe, 1989.

³⁵² Vgl. Jankuhn, 1971, S. 76ff.

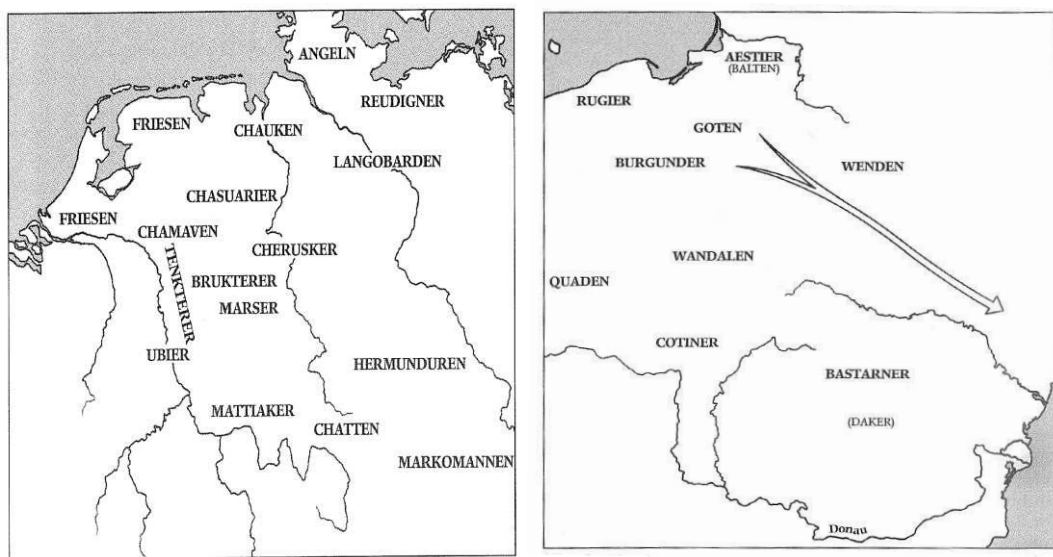
Abbildung 4-3: Germanische Stammesgebiete (ca. 27 v.Chr. – 14 n.Chr.)



Quelle: Herrmann, 1988, S. 48

Das Siedlungsgebiet der Germanen (vgl. Abbildung 4-4) lag zunächst im Großraum des südlichen Skandinaviens und der norddeutschen Tiefebene und breitete sich weiter nordwärts und südwärts bis in das deutsche Mittelgebirge aus (ca. 100 v. Chr.). Die Ausbreitung des Römischen Reiches (ca. 50 v. Chr. – 400 n. Chr.) forderte die Unterwerfung der Gebiete westlich des Rheins und südlich der Donau, die an ihren östlichen und südlichen Grenzen durch den Limes begrenzt wurden. Die germanischen Stämme, die jenseits dieser Grenzen lebten, blieben von der römischen Herrschaft fast unberührt.

Abbildung 4-4: Siedlungsgebiete der west- und ostgermanischen Völker



Anmerkung: Links: westgermanische Gebiete, rechts: ostgermanische Gebiete ca. 100 n. Chr.

Quelle: Todd, 2000, S. 13, S. 14

Angestoßen durch den Einfall der Hunnen in das Reich der Goten setzte um 375 n. Chr. die germanische Völkerwanderung ein und die germanischen Stämme des Ostens (Vandalen, Burgunder, Goten) siedelten nach Westen und Süden um. In ihre ehemaligen Siedlungsgebiete folgten slawische Stämme, die sich bis hin zur Elbe und Saale ausbreiteten. Besonders erwähnenswert und wichtig für den Einzug des Christentums in Europa ist die Rolle des Heerkönigs Chlodwig und seinen Nachfolgern aus dem Adelsgeschlecht der Merowinger, die zu dem Volk der Franken zählten und in dem Gebiet zwischen Niederrhein und dem nördlichen Gallien siedelten. Ihnen gelang es nicht nur, den letzten römischen Statthalter in Gallien zu besiegen und die Alemannen zu unterwerfen, sondern darüber hinaus auch, den Großteil der

westgermanischen Stämme zu einen. Ihr Reichsgebiet umfasste nahezu das gesamte heutige Frankreich, das Rheinland und die Gebiete zwischen den Alpen und dem deutschen Mittelgebirge.³⁵³

Die von den Merowingern unterworfenene römische Provinz Gallien zählte zu der Zeit des römischen Weltreiches zu den blühendsten Gebieten des Reiches, auch das nachfolgende Frankenreich galt durch das Mittelalter hindurch als das zentrale Land europäischer Kulturentwicklung. Zur Zeit des Römischen Reiches war Rom Träger der Reichskultur. Zwar waren die römischen Gebiete von unterschiedlicher gesellschaftlicher und kultureller Art, sie hatten aber dennoch ähnliche Züge. In den Grenzen des Reiches siedelten Mischvölker, die sich in erster Linie aus Kelten, Romanen und Germanen zusammensetzten. Jenseits des Limes entwickelte sich eine andere Kultur, da diese Regionen vom Römischen Reich weitgehend unbeeinflusst blieben. Abbildung 4-5 zeigt die beschriebene Kulturgrenze entlang des Limes.³⁵⁴

³⁵³ Vgl. Raff, 1987, S. 17-19.

³⁵⁴ Vgl. Bosl/Eberhard, 1976, S. 12; zur kulturellen Entwicklung auf beiden Seiten des Limes, vgl. Geary, 2002, S. 93 ff.

Abbildung 4-5: Das Einflußgebiet der römischer Kultur entlang des Limes



Quelle: Todd, 2000, S. 136

Das Ende des weströmischen Reiches im 5. Jahrhundert n. Chr. führte nicht zum Untergang der römischen Kultur in den ehemaligen Gebieten. Zwar wanderten die römischen Truppen ab, die Bevölkerung mitsamt der Oberschicht blieb aber größtenteils. Somit blieb das gesellschaftliche Leben und die Kultur erhalten, wenn auch die staatliche Ordnung verblasste. Ein staatliches Grundgerüst blieb dennoch bestehen, welches sich zum einen aus der Senatorenaristokratie, die den Verwaltungsapparat des vorherigen Galliens aufrechterhielt, und den Bischöfen zusammensetzte, die in den Städten weiter herrschten und damit wesentliche Kulturzentren aufrechterhielten, wie die geistliche literarische Kultur bis hin zur Staatskirche.³⁵⁵

Der Übertritt der Merowinger zum Christentum wirkte ausgleichend zwischen der germanischen und der unterworfenen römischen Bevölkerung. Dieser Akt führte nicht nur dazu, die Macht der Merowinger zu sichern, da sie auf vorhandene christliche Strukturen im ehemaligen Reich aufbauen konnten bzw. diese wiederbeleben konnten, auch war der Verbreitung des Christentums im gesamten Fränkischen Reich und über weite Teile Europas keine Grenzen mehr gesetzt. Die christliche Kirche, die durch die Islamisierung der alten römischen Gebiete in Asien und Afrika bedroht war, gewann durch die Konvertierung der Herrschenden des fränkischen Europas zum Christentum wieder an festem Boden.

4.3.2 Aspekte einer Zivilreligion in Deutschland

Wie anhand des Beispiels zu Korea (s. Kapitel 4.2.3.2) dargestellt, lässt sich die Theorie der Zivilreligion nach Bellah auch auf Deutschland anwenden. Der deutsche Diskurs zur Zivilreligion wurde maßgeblich von Lübbe beeinflusst, der ähnlich wie Bellah Zivilreligion als eine Art quasistaatlich institutionalisierte religiöse Kultur betrachtet, die das Gemeinwesen selbst sowie ihre Vertreter „in letzter Instanz religiös legitimieren, das heißt auch aus religiösen Gründen anerkennungsfähig darstellen.“³⁵⁶ Es existiert zwar keine Staatsreligion in Deutschland, d. h., Religion und Staat sind voneinander getrennt und es herrscht Religionsfreiheit, allerdings kooperieren Kirche und Staat in einigen Bereichen. So zieht der Staat Kirchensteuer ein und in Schulen wird Religionsunterricht angeboten. Wie kam es zu dieser engen Beziehung zwischen Staat und Kirche in Deutschland? Im Vergleich zum amerikanischen Modell gab es in Deutschland keine Vermischung des Christentums mit dem Liberalismus, der eine Bürgergesellschaft begünstigt hätte. Die bürgerliche Gesellschaft des Mittelalters hatte höchst-

³⁵⁵ Ebenda

³⁵⁶ Lübbe, 2004, S. 321.

tens in den freien Städten Entfaltungsmöglichkeiten, die allerdings wenig Einfluss auf die einzelnen Landesherrschaften und Verwaltungen nahmen. Charakteristisch war die ständische Gesellschaft, beherrscht durch Adel und Klerus. Auch das Ende der Reformation, welche ihren Abschluss formal im Augsburger Religionsfrieden von 1555 fand, stärkte wiederum die regionalen Herrscher durch die Symbiose von Religion und Regionalpolitik. „Cuius regio, eius religio“ lautete das Resultat der Fürsten und Stände in Augsburg, welches den Landesfürsten das Recht zubilligte, über die Konfession der Untertanen bestimmen zu können. Wer zu dem Zeitpunkt einer anderen Religion angehörte als der von den Landesfürsten gewünschten, hatte immerhin das Recht, zu konvertieren oder den Wohnsitz zu wechseln. Somit schwand das Erstarken der Nation über die Region, die Macht der Territorialherren war auf Kosten einer Zentralgewalt, welche die gesamte Nation im Blickfeld hatte,³⁵⁷ abgesichert.

Neben dem katholischen und evangelischen Unterricht wird seit Kurzem islamischer Religionsunterricht angeboten, um der hohen Zahl von Einwohnern islamischen Glaubens gerecht zu werden. Deutschland ist ein christlich geprägtes Land, in dem ca. 25 Mio. Mitglieder der katholischen und ca. 24 Mio. Mitglieder der evangelischen Kirche angehören. Ca. 2 Mio. Anhänger weiterer christlicher Kirchen sind dem hinzuzurechnen, wie z. B. der orthodoxen Kirchen oder der evangelischen Freikirchen. Es leben ca. 0,1 Mio. Menschen jüdischen Glaubens in Deutschland. Die Gemeinschaft des islamischen Glaubens repräsentiert mit 4 Mio. Anhängern die größte Minderheit (s. Tabelle 4-9).

³⁵⁷ Vgl. Raff, 1987, S. 39.

Tabelle 4-9: Glaubenszugehörigkeit in der BRD (2009)

	Anzahl	Prozent
Bevölkerung insg.^a	81802	100 %
Katholisch ^b	24651	30,13%
Evangelisch ^c	24195	29,58%
Christliche Minderheiten (Evangelische Freikirchen, Orthodoxe Kirchen, andere christliche Kirchen) ^c	1634	2%
Juden ^d	104	0,13%
Moslems ^d	4000	4,89%
Andere und ohne Konfession	27218	33,27%

Quelle: ^a Statistisches Bundesamt (2009), ^b Deutsche Bischofskonferenz (DBK) (2011); ^c Evangelische Kirche in Deutschland (EKD) (2009), ^d Religionswissenschaftlicher Medien- und Informationsdienst e.V. (REMID) (2010)

Die beiden größten Kirchen, die evangelische- und die katholischen Kirche, zählen zu den „stabilsten und mächtigsten Institutionen in Deutschland. Sie genießen einen in anderen politischen Kulturen unbekannten staatskirchenrechtlichen Schutz; sie haben das Steuerrecht und verfügen über enorme wirtschaftliche Ressourcen. Sie sind direkt oder indirekt der größte Arbeitgeber.“³⁵⁸

Obwohl viele Deutsche sich als wenig religiös bezeichnen und den Glauben nicht bewusst praktizieren, sind Sie durch christliche Werte und Moralvorstellungen geprägt.³⁵⁹ Der Einfluss der Kirchen ist entlang der klassischen religiösen Trennungslinie in den Volksparteien eindeutig zu erkennen.³⁶⁰ Entsprechende Belege sind in Tabelle 4-10 dokumentiert.

³⁵⁸ Greiffenhagen/Greiffenhagen, 1993, S. 209.

³⁵⁹ Vgl. auch Zulehner, 2008; Religionsmonitor, 2008.

³⁶⁰ Eine detailliertere Diskussion findet an späterer Stelle statt.

Tabelle 4-10: Zivilreligiöse Bezüge in ausgewählten Landesverfassungen und Parteiprogrammen

Nr.	Quelle	Text
1	Verfassung des Freistaates Bayern in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Dezember 1998	„ <i>Angesichts des Trümmerfeldes, zu dem eine Staats- und Gesellschaftsordnung ohne Gott, ohne Gewissen und ohne Achtung vor der Würde des Menschen die Überlebenden des zweiten Weltkrieges geführt hat, in dem festen Entschlusse, den kommenden deutschen Geschlechtern die Segnungen des Friedens, der Menschlichkeit und des Rechtes dauernd zu sichern, gibt sich das Bayerische Volk, eingedenk seiner mehr als tausendjährigen Geschichte, nachstehende demokratische Verfassung</i> “
2	Verfassung für Rheinland-Pfalz vom 18. Mai 1947	„ <i>Im Bewußtsein der Verantwortung vor Gott, dem Urgrund des Rechts und Schöpfer aller menschlichen Gemeinschaft, von dem Willen beseelt, die Freiheit und Würde des Menschen zu sichern, das Gemeinschaftsleben nach dem Grundsatz der sozialen Gerechtigkeit zu ordnen, den wirtschaftlichen Fortschritt aller zu fördern und ein neues demokratisches Deutschland als lebendiges Glied der Völkergemeinschaft zu formen, hat sich das Volk von Rheinland-Pfalz diese Verfassung gegeben: (...)</i> “
3	Verfassung des Freistaates Sachsen vom 27. Mai 1992	„ <i>Anknüpfend an die Geschichte der Mark Meißen, des sächsischen Staates und des niederschlesischen Gebietes, gestützt auf Traditionen der sächsischen Verfassungsgeschichte, ausgehend von den leidvollen Erfahrungen nationalsozialistischer und kommunistischer Gewaltherrschaft, eingedenk eigener Schuld an seiner Vergangenheit, von dem Willen geleitet, der Gerechtigkeit, dem Frieden und der Bewahrung der Schöpfung zu dienen, hat sich das Volk im Freistaat Sachsen dank der friedlichen Revolution des Oktober 1989 diese Verfassung gegeben.</i> “

4	Grundsatzprogramm, Christlich-Soziale Union (CSU), 1993, S. 7	„Die CSU tritt daher für die Vermittlung einer fundierten Wertorientierung auf der Grundlage des christlich-abendländischen Welt- und Menschenbildes. “
5	Grundsatzprogramm, Christlich-Soziale Union (CSU), 1993, S. 37	„Die CSU geht vom christlichen Menschenbild und von der christlichen Wertordnung aus (...).“
6	Grundsatzprogramm, Christdemokratische Union (CDU), 1994, S. 4	„Unsere Politik beruht auf dem christlichen Verständnis vom Menschen und seiner Verantwortung vor Gott. (...) das christliche Verständnis vom Menschen gibt uns eine ethische Grundlage für verantwortliche Politik.“
7	Grundsatzprogramm, Christdemokratische Union (CDU), 1994, S. 5	„Das christliche Verständnis vom Menschen ist unser geistiges Fundament und der historische Ausgangspunkt unserer Partei.“
8	Grundsatzprogramm, Christdemokratische Union (CDU), 1994, S. 6	„Grundlage und Orientierung unseres politischen Handelns sind das christliche Verständnis vom Menschen und die daraus abgeleiteten Grundwerte Freiheit, Solidarität und Gerechtigkeit.“
9	Testimonial, Aussage eines Mitglieds der Christlich-Sozialen Union (CSU), 2006	Ein Mitglied der CSU äussert sich über die Beweggründe seines Parteieintritts folgendermaßen: „Als Christ und Bürger unseres Landes ist mir ein Leben mit christlichen Grundwerten sehr wichtig. Diese finde ich in vielfältiger Weise im politischen Programm der CSU wieder. Christliche Grundwerte in der Politik aktiv mit umzusetzen ist mein Wunsch und mein persönliches Ziel (...).“
10	Grundsatzprogramm, Christdemokratische Union (CDU), 1994, S. 21	„Wir Deutschen haben auf der Grundlage der europäischen Zivilisation im Laufe der Geschichte unsere nationale Identität und Kultur entwickelt, die sich in unserer Sprache und den Künsten, in unseren Sitten und Gebräuchen, in unserem Verständnis von Recht und Demokratie, von Freiheit und Bürgerpflicht niederschlägt. [...] Deutschland gehört zur Wertegemeinschaft des christlichen Abendlandes. “

11	Grundsatzprogramm, Sozialdemokratische Partei Deutschlands (SPD), 1998, S. 10	„In der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands arbeiten Menschen verschiedener Grundüberzeugungen und Glaubenshaltungen zusammen. Ihre Übereinstimmung beruht auf gemeinsamen Grundwerten und gleichen politischen Zielen. Der Demokratische Sozialismus in Europa hat seine geistigen Wurzeln im Christentum und in der humanistischen Philosophie, in der Aufklärung, in Marx-scher Geschichts- und Gesellschaftslehre und in den <i>Er-fahrungen der Arbeiterbewegung</i> .“
----	--------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Während in der Vergangenheit die Katholiken traditionell die aus der Zentrums- und SPD ab 1945 hervorgegangene CDU/CSU favorisierten, tendierten die Protestanten zu sozialdemokratischen und liberalen Parteien, wie der SPD oder FDP. Im Zuge der Säkularisierung und der über Jahrzehnte konstanten Kirchnaustritte relativieren sich diese religiösen Fronten heute. Die Wahl der Interessenvertretung der Wähler entscheidet sich mittlerweile nicht mehr zwischen katholisch oder evangelisch, sondern eher noch zwischen Menschen mit oder ohne Kirchenbindung, sodass der traditionsbewusste konventionelle Wähler zu kirchlich-konservativen Parteien tendiert, unabhängig davon, ob er Katholik oder Protestant ist, und der progressiv-liberale Wähler ohne besonderes bzw. mit distanzierterem Verhältnis zur Kirche eher sozialdemokratisch, ökologisch oder liberal wählt. Letzteres Argument ist heute deutlich in der Ansprache der Zielgruppe durch das Parteiprogramm zu erkennen.³⁶¹

Der Einfluss des Christentums auf die Wertvorstellungen in Deutschland kommt u. a. in den Grundsatzprogrammen der politischen Parteien zum Ausdruck.³⁶² Anhand eines Auszuges aus dem Grundsatzprogramm der Christlich-Sozialen Union (CSU) soll dies beispielhaft verdeutlicht werden: „Damit wir bei den anstehenden Reformen nicht vom Kurs abkommen, haben wir als CSU einen Kompass: das christliche Menschenbild und die christliche Soziallehre (...). Das christliche Menschenbild und die christliche Werteorientierung sind nach wie vor unveränderte Grundlagen unserer Politik.“³⁶³

Die Prägung deutscher Normen und Werte, die im Christentum ihren moralischen Grundge-

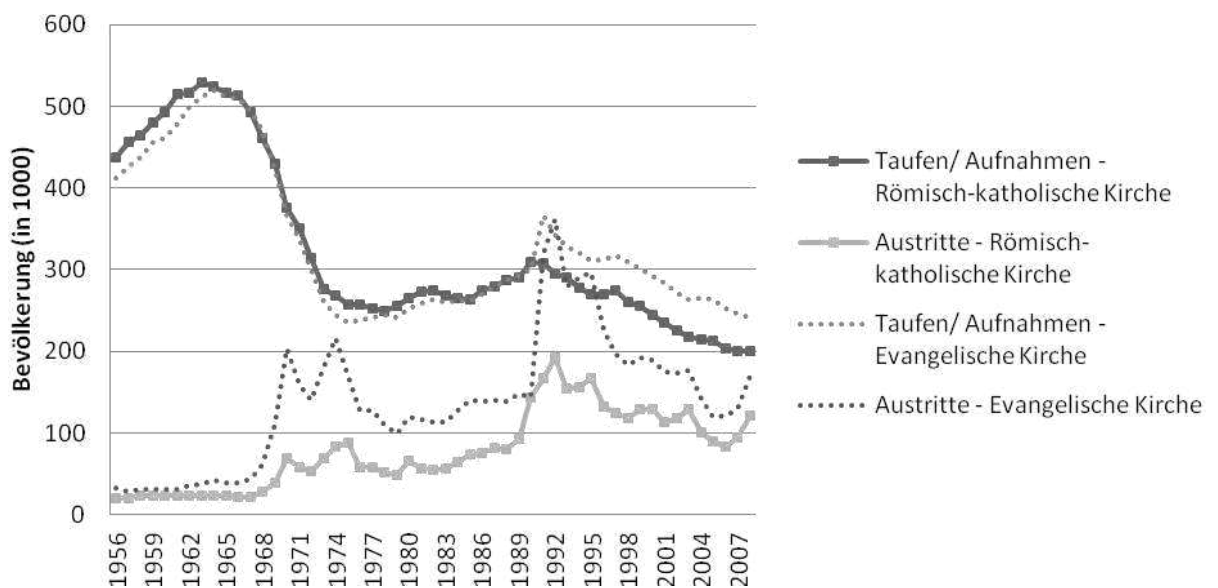
³⁶¹ Greiffenhagen/Greiffenhagen, 1993, S. 210.

³⁶² Von den 38 Mio. gültigen Wählerstimmen zur Bundestagswahl 2005 entfielen 32 Mio. Erststimmen (84 %) und 28 Mio. Zweitstimmen (74 %) auf die drei größten Parteien, die Sozialdemokratische Partei (SPD) und die Unionsparteien (Christdemokratische Union/Christlich-Soziale Union, CDU/CSU.)

³⁶³ CSU, 1993, S. 1. Weitere Beispiele zivilreligiöser Verankerungen in Landesverfassungen und Grundsatzprogrammen der Parteien finden sich in Anhang 5.

danken finden, ist also unverkennbar. Allerdings ist eindeutig festzustellen, dass die Kirchenaustritte zunehmen und eine Umkehr dieses Trends nicht in Sicht zu sein scheint.³⁶⁴ Von der sinkenden Anzahl an Kircheneintritten und der steigenden Anzahl an Kirchenaustritten sind die zwei großen christlichen Kirchen in Deutschland beidermaßen betroffen. Abbildung 4-6 verdeutlicht diesen Trend. Seit den späten 1960er Jahren sind die Taufen und Aufnahmen in die Römisch-katholische Kirche, sowie in die Evangelische Kirche kontinuierlich gesunken. Die Austritte haben in demselben Zeitraum stetig zugenommen.

Abbildung 4-6: Zeitachse: Kirchenaustritte/ -eintritte



Quelle: Eigene Darstellung. Datenbasis: Statistisches Bundesamt (2011), Deutsche Bischofskonferenz (2011), Evangelische Kirche in Deutschland (2009), Eicken/ Schmitz-Veltin (2010).

Die Präsenz des Kirchlichen ist im deutschen Alltag in den Hintergrund getreten, dennoch stellt die Kirche fundamentale Institutionen in der deutschen Gesellschaft, und zwar im Recht und in der Wirtschaft, wie im Folgenden gezeigt wird:

Die elementarste Form liegt im Grundgedanken der Menschenwürde, der seine Verankerung im Artikel 1 der deutschen Verfassung von 1948/49 nicht als (einklagbares) Recht, sondern als Grundprämisse, also als Grundvoraussetzung, findet. Auch dort, wo sie nicht in direktem Zusammenhang mit dem Christentum steht, sondern sich philosophisch begründet, ist die

³⁶⁴ Siehe dazu auch Püttmann, 2000, S. 293, 294.

Würde des Menschen ein christlicher Kerngedanke, ausgehend von dem Gedanken, dass alle Menschen durch die Schöpfung Gottes als dessen Ebenbild³⁶⁵ gleich sind, und zwar unabhängig von Herkunft, Status oder Geschlecht. Ebenso verhält es sich mit der christlich geprägten Persönlichkeit, Individualität und Freiheit des Menschen durch Gottes Gnade. Die Grundgedanken über die Menschenwürde gehen zurück bis in die griechisch-römische Antike, die allerdings von einer prinzipiellen Ungleichheit der Menschen ausging, die durch verschiedene Charaktere oder einen unterschiedlichen Bildungsgrad begründet war.³⁶⁶ Nach christlicher Auffassung hat der Mensch „Würde (...) nicht an, in und für sich, sondern nur in Relation zu Gott, von ihm her.“³⁶⁷ Da der christliche Begriff der Menschenwürde in der deutschen Verfassung bedingt durch die Säkularität des modernen, freiheitlichen Staates keine Referenz auf eine christliche Religion darstellt, stellt sich die Frage, inwieweit der Begriff aus christlichem Verständnis sich in einer multireligiösen Gesellschaft wie der deutschen für alle Mitbürger als konsensfähig erweist. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts wurden die Vorgaben des christlichen Menschenbildes besonders von der katholischen Kirche systematisiert und finden in kirchlichen Schriften, wie z. B. der Pastoralkonstitution des II. Vatikanischen Konzils („Gaudium et Spes“), ihre Niederschrift.

Die christliche Gesellschaftslehre hat den Anspruch, zahlreiche Lebensbereiche, wie die der Gesellschaft, Wirtschaft und des Staates, mitzugestalten³⁶⁸ und Christen zu verantwortlichem Handeln in diesen Bereichen zu befähigen. In sozialen Beziehungen bedeutet dies in erster Linie christliche Nächstenliebe, brüderliches Teilen, Gerechtigkeit und Selbstlosigkeit zu praktizieren. Der politische Anspruch leitet sich durch die Gestaltung gesellschaftlicher und politischer Strukturen ab, sodass die Freiheit des Menschen gesichert wird. Das christliche Menschenbild geht im Grundsatz von dem Menschen als Wesen aus, das „Individualität und Sozialität, Eigenständigkeit und soziale Bindung vereint, das einmalig, unverfügbar, vernünftig ist, das sittliche Verantwortung trägt, das Gottes Ebenbild und doch ambivalent, also fähig zum Guten wie zum Bösen, zum Konstruktiven wie zum Destruktiven ist.“³⁶⁹ Basierend auf diesem anthropologischen Fundament hat die christliche Gesellschaftslehre drei Prinzipien entwickelt, die ihrem Ordnungsanliegen von Staat, Gesellschaft und Wirtschaft gerecht werden sollen: das Solidaritätsprinzip, welches die Menschen zur gegenseitigen Solidarität untereinander, zur Loyalität gegenüber dem Staat bzw. den Staat zur Solidarität gegenüber den

³⁶⁵ Gen 1, 26f.

³⁶⁶ Vgl. Dietz, 2000, S. 63-69.

³⁶⁷ Dietz, 2000, S. 89.

³⁶⁸ Vgl. Spieker, 2000, S. 219.

³⁶⁹ Spieker, 2000, S. 222.

Menschen und anderen Staaten aufruft. Das Subsidiaritätsprinzip verpflichtet vorrangig den Staat zum Dienst an der Gesellschaft und den Menschen, ohne diesen zu bevormunden, d. h., ohne ihm Aufgaben zu entziehen, die aus eigener Initiative und eigenen Kräften geleistet werden können. Das dritte Prinzip, das Gemeinwohlprinzip, erwartet vom Staat, dass er alle Regelungen, die ihm obliegen, zum Wohle der Allgemeinheit regelt. In erster Linie wird hierbei die individuelle Entfaltungsmöglichkeit des Menschen bedacht, welche als erste Konsequenz dieses Prinzips in der Einhaltung der Menschenrechte zu begreifen ist. Darüber hinaus beinhaltet das Gemeinwohlprinzip die Verpflichtung des Staates, den Frieden, die Freiheit und Gerechtigkeit zu sichern, Infrastruktur, Bildung und soziale Sicherheit auszubauen und herzustellen, Recht und Verfassung zu schützen sowie materielle und kulturelle Wohlfahrt zu gewährleisten.³⁷⁰

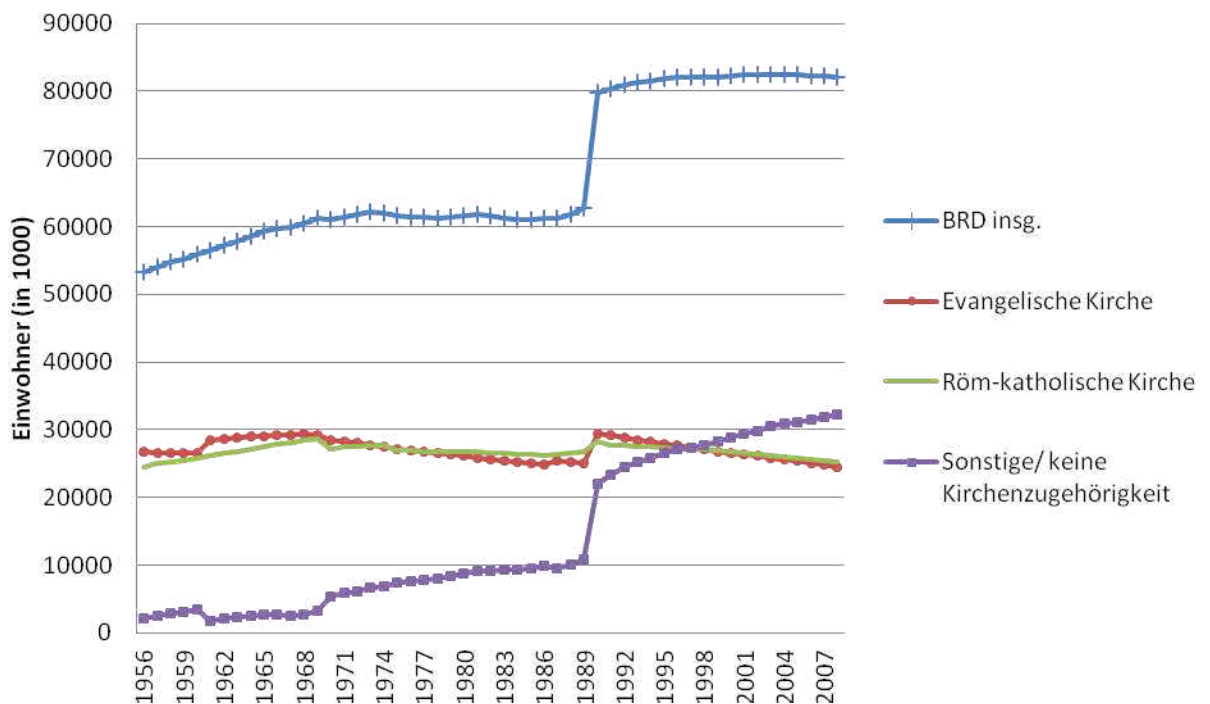
Die christliche Gesellschaftslehre ist sich bewusst, dass niedergeschriebene Ordnungsprinzipien alleine nicht ausreichen, um die Ordnung nach christlichen Maßstäben herbeizuführen. Daher hängt es von jedem einzelnen Christen selber ab, diese Ideale in sein eigenes Handeln zu integrieren. So resümiert Spieker, dass der Christ verpflichtet sei, „seiner beruflichen Arbeit und seinem Engagement in Unternehmer- oder Arbeitgeberverbänden, in Gewerkschaften, in der Politik oder in der Wissenschaft die Qualität des Gebetes zu verleihen und in allen Entscheidungen über Produktion, Handel, Tarife oder Fragen der Rechtsordnung der anthropologischen Orientierung der Wirtschaft Rechnung zu tragen.“³⁷¹

In Anbetracht der sinkenden Zahl der Kirchenmitglieder und der inspirierenden Wirkung, die andere Religionen auf viele Menschen haben, stellt sich jedoch die Frage, inwieweit das christliche Dogma von den Menschen mittlerweile hinterfragt und bezweifelt wird. Während sich die Zugehörigkeit zu einer der beiden großen christlichen Kirchen in Deutschland stetig verringert, wächst die Zahl der Menschen ohne Kirchenzugehörigkeit, bzw. mit der Zugehörigkeit zu einer anderen Kirche (vgl. Abbildung 4-7).

³⁷⁰ Vgl. Spieker, 2000, S. 223, S. 224.

³⁷¹ Spieker, 2000, S. 254, S. 255.

Abbildung 4-7: Entwicklung der Glaubenszugehörigkeit in der BRD (1956-2008)



Anmerkung: Der Anstieg der Einwohnerzahl im Jahr 1989 ist auf die deutsche Wiedervereinigung zurückzuführen.

Quelle: Eigene Darstellung. Datenbasis: Statistisches Bundesamt (2011), Deutsche Bischofskonferenz (2011), Evangelische Kirche in Deutschland (2009), Eicken/ Schmitz-Veltin (2010).

Inwieweit Religiosität die Menschen in Deutschland in ihren Handlungsweisen prägt, ist eine Hauptfrage des Religionsmonitors der Bertelsmann-Stiftung. Der Religionsmonitor bezeichnet eine repräsentative Umfrage unter 21000 Menschen weltweit zu ihrer Beziehung zur Religion. In Deutschland wurden 1000 Menschen befragt, von denen 95% einer christlichen Religion angehörten. Unter den Befragten bezeichneten sich 71% als religiös bis hoch-religiös und 29% als nicht-religiös.³⁷² Für hoch-religiöse Menschen (ca. 20% der Befragten) spielt Religion eine übergeordnete Rolle im Leben. Sie definieren den Lebenssinn in erster Linie religiös und benötigen den Glauben an Gott zur Bewältigung des alltäglichen Lebens, z. B. bei der Erziehung der Kinder, im Berufsleben, in der Partnerschaft, oder zur politischen Meinungsbildung. Besonders stark treten Glaubensfragen in emotionalen Situationen wie Geburt, Heirat und Tod in der Vordergrund. In Lebenskrisen suchen Menschen ebenfalls den Bezug zur Religion. Die Studie fand einen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Glauben und

³⁷² Vgl. Zulehner, 2008.

zwischenmenschlichen Beziehungen.³⁷³

Schlussfolgernd lässt sich vermuten, dass die deutsche Gesellschaft stark durch die christliche Ethik, durch christliche Werte und Moralvorstellen geprägt ist. Nichtsdestotrotz ist tendenziell ein Absinken der Kirchenzugehörigkeit zu verzeichnen sowie eine zunehmend hinterfragende und kritische Haltung gegenüber einer rigiden Amtskirche zu erkennen, was u. a. im Zuge voranschreitender Globalisierung auch mit der Konfrontation der Gesellschaft mit anderen Glaubensrichtungen in Zusammenhang zu bringen ist.

4.3.3 Zivilreligion und Sozialkapital in Deutschland – Aktuelle empirische Befunde

Trautmüller untersucht im Rahmen einer empirischen Analyse auf Basis von Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) den Einfluss von Religion auf das Sozialkapital in Deutschland. Im Vordergrund steht die Messung von sozialer Integration. Hierbei wird speziell die Einbindung in formelle³⁷⁴ und informelle³⁷⁵ Netzwerke untersucht. Trautmüller betont, dass beide Arten des Engagements in Netzwerken einen bedeutenden privaten und öffentlichen Nutzen stiften, da sie zur Lösung gemeinschaftlicher und individueller Probleme eingesetzt werden können. Gerade das Engagement in informellen Netzwerken nimmt für Akteure einen hohen privaten Stellenwert ein, da es vergleichsweise zeitintensiv ist.³⁷⁶ Trautmüller konnte im Ergebnis einen positiven Zusammenhang zwischen Religiosität und Einbindung in institutionalisierte (d. h. formelle) Netzwerke feststellen.³⁷⁷ Dies betrifft in erster Linie die Angehörigen der evangelischen und katholischen Konfession. Religiöse Minderheiten sind im Vergleich weitaus schlechter in zivilgesellschaftliche Strukturen integriert. Dies ist mit der geringeren institutionellen Verflechtung zwischen den Kirchen der religiösen Minderheiten und dem Staat zu erklären.

Stärker als die Katholiken sind Protestanten zivilgesellschaftlich engagiert. Möglicherweise ist der Grund hierfür die hierarchische Organisationsstruktur der katholischen Kirche, die weniger Raum für Engagement zulässt als die eher horizontale Organisationsstruktur der Protestanten. Bei allen Konfessionen wird ein positiver Zusammenhang zwischen Religiosität und den informellen Beziehungsnetzwerken festgestellt. Besonders stark ist dies unter Protestanten und Muslimen ausgeprägt. Das bedeutet, dass religiöse Menschen ein größeres Freund-

³⁷³ Religionsmonitor, 2008.

³⁷⁴ Das heißt die Mitgliedschaft in Vereinen, Verbänden und sonstigen Freiwilligenorganisationen.

³⁷⁵ Das heißt die Verbindung zur Familie, zu Freunden und Bekannten.

³⁷⁶ Vgl. Trautmüller, 2008, S. 5.

³⁷⁷ Zu einem identischen Ergebnis kommen auch Offe/Fuchs, 2001, S. 445.

schaftsnetzwerk haben und sozial aktiver sind. Ein stark ausgeprägter katholischer Glaube führt allerdings zu weniger Interaktion mit Freunden, Bekannten und Nachbarn, dafür aber zu häufigeren Kontakten mit der Familie und Verwandten. Als weitere Erkenntnis lässt sich bei den Katholiken und Protestanten, nicht aber bei den Muslimen, eine Gesinnungs- und Altershomogenität feststellen,³⁷⁸ d. h., bei den christlichen Glaubensrichtungen trägt Religion nicht zu altersheterogenen sozialen Netzwerken bei.

Sowohl die Ergebnisse der Studie von Trautmüller als auch die Existenz und die Bedeutung der (christlichen) Zivilreligion in Deutschland lassen die Schlussfolgerung zu, dass Religion als Kohäsionsfaktor eine bedeutende Rolle auf kollektiver und individueller Ebene spielt. Zwar kann dadurch angenommen werden, dass die innerhalb beiden Netzwerkformen geltenden Handlungsnormen auch christlich sein sollten, jedoch fehlen weitere empirische Studien, die diesen Zusammenhang belegen. Diese Annahme kann aber als wahrscheinlich bezeichnet werden, da die gleichen Normen und Werte, hier die christlichen, ein hohes generalisiertes Vertrauen unter den Mitgliedern voraussetzen, was als Grundlage des Netzwerkengagements anzusehen ist.

4.3.4 Gesellschaft und soziale Beziehungen in Deutschland

4.3.4.1 Individualisierung und soziale Bindungen

Der aktuelle Datenreport 2011 des Statistischen Bundesamts und des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung (WZB) stellt in Deutschland eine zunehmende Individualisierung und den Verlust sozialer Bindungen fest.³⁷⁹ Beide Begriffe prägen den Diskurs der Analysen zu Wandlungsprozessen (Modernisierung) in der deutschen Gesellschaft maßgeblich.

Was ist unter Individualisierung zu verstehen und wie wirkt sie sich auf die sozialen Beziehungen aus?

Vereinfacht dargestellt lässt sich die Individualisierung auf gesamtgesellschaftlicher und individueller Ebene analysieren. Degele und Dries verstehen darunter einen gesamtgesellschaftlichen „Prozess der Auflösung von bzw. Ablösung der Menschen aus traditionellen Lebensformen und gesellschaftlichen Rollen (...)“³⁸⁰. Soziale Bindungen in Form von traditionell engeren Verwandtschaftsbeziehungen werden hierbei abgelöst von eher anonymen sozialen Beziehungsnetzwerken, die in Eigenregie geknüpft werden. Als Folge lässt sich empirisch

³⁷⁸ Zur Geschlossenheit von religiösen Vereinigungen vgl. Held et al., 2007, S. 72.

³⁷⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis)/Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), 2011, S. 358.

³⁸⁰ Degele/Dries, 2005, S. 73.

eine Pluralisierung von Lebensstilen und -formen feststellen, in denen traditionelle Werte und Normen von neuen Regeln abgelöst werden, die es dem Einzelnen erlauben, durch mehr individuelle Freiheiten das eigene Leben selbstbestimmt zu gestalten.³⁸¹

Vogt bezeichnet die häufig in westliche Gesellschaften zu findenden „nebeneinander geordneten Milieus und Lebensstilgruppen“³⁸² als charakteristisch. Sie lassen sich weniger soziostrukturell einheitlich voneinander unterscheiden, sind durchlässig und daher von den Akteuren frei wählbar. Man kann also im Verlauf des Lebens verschiedenen Milieus angehören.³⁸³

Es ist aber keinesfalls ausschließlich von einer sozialen Vereinsamung durch den gesellschaftlichen Wertewandel zu sprechen. Vielmehr ist dieser auch mit neuen Chancen und Herausforderungen verbunden, aber auch mit Risiken. Durch die gewonnene Wahlfreiheit sozialer Beziehungen findet eine immer schwächere Integration in die traditionellen sozialen Klassen statt, womit sich die damit verbundenen Wertorientierungen langsam auflösen. Damit einhergehend ist der Handelnde in der Auswahl von vermehrten Handlungsoptionen und bei der Orientierung an Werten, die für die vorherigen Generationen schwer vereinbar schienen, zunehmend auf sich alleine gestellt.³⁸⁴ Bildung, Beruf und Einkommen, die grundlegenden Faktoren, die eine bestimmte Klassenzugehörigkeit markieren und damit einen für die jeweilige Klasse typischen Wertekanon vermuten lassen, sind heute nur noch sehr selten Indikatoren für Werte und Lebensführung. Mittlerweile lässt sich die deutsche Gesellschaft weniger gut anhand von Schichten und Klassen beschreiben, sondern vielmehr anhand von sozialen Milieus, welche voneinander abgegrenzte Gruppierungen in der Gesellschaft mit ähnlichen Werteorientierungen und Lebensstilen darstellen.³⁸⁵ Während innerhalb der jeweiligen sozialen Milieus eine Vielzahl von unterschiedlichen Wertvorstellungen vorherrscht, lassen sich einige Trends dazu zusammenfassen. In einer bundesweiten Umfrage gaben mehr als die Hälfte der Befragten an, dass sie sich orientierungslos fühlen und die rasanten gesellschaftlichen Veränderungen zu einer ängstlichen Grundstimmung führen. Ein gesellschaftliches Zusammengehörigkeitsgefühl wird von 71 % der Befragten nicht wahrgenommen.³⁸⁶ Bei der Wertorientierung wurde eine Synthese von Werten festgestellt, d. h. eine gleich hohe Präferenz für Werte,

³⁸¹ Vgl. Degele/Dries, 2005, S. 24, S. 73. Obwohl der Begriff Individualisierung mehrdimensional ist und sich daher definitorisch schwer eingrenzen lässt, besteht in den Diskursen weitläufig Einvernehmen über seinen in erster Linie freiheitlichen Charakter, bezogen auf die individuelle Wahlfreiheit der eigenen Lebensform, Unabhängigkeit von verwandtschaftlichen Zwängen und Verpflichtungen und die autarke Auswahl der Partner, mit denen eine soziale Beziehungen eingegangen wird. Vgl. ausführlich Abels, 2010, S. 45 ff.; Schwinn, 2007, S. 61 ff.; Burzan, 2011, S. 155 ff.; Beck, 1992, S. 127 ff.; Voigt, 2005, S. 20.

³⁸² Vogt, 2005, S. 22.

³⁸³ Ebenda.

³⁸⁴ Vgl. Neugebauer, 2007, S. 11; Beck, 1986, S. 211.

³⁸⁵ Vgl. Hradil, 2006, S. 4. Klassifizierungen nach Lebensstil und Wertvorstellungen finden sich z. B. in den Sinus-Milieus oder den politischen Milieus, vgl. Neugebauer, 2007, S. 18, S. 69.

³⁸⁶ Vgl. Neugebauer, 2007, S. 28.

die vorher schwer vereinbar erschienen. Dazu gehören: Eine Affinität zur Verteilungsgerechtigkeit bei gleichzeitigem Leistungsdenken, eine christliche Überzeugung bei gleichzeitiger kultureller Toleranz und ein ausgeprägter Hedonismus bei gleichzeitigem Leistungsdenken.³⁸⁷

4.3.4.2 Familienform und Verwandtschaftsbeziehungen

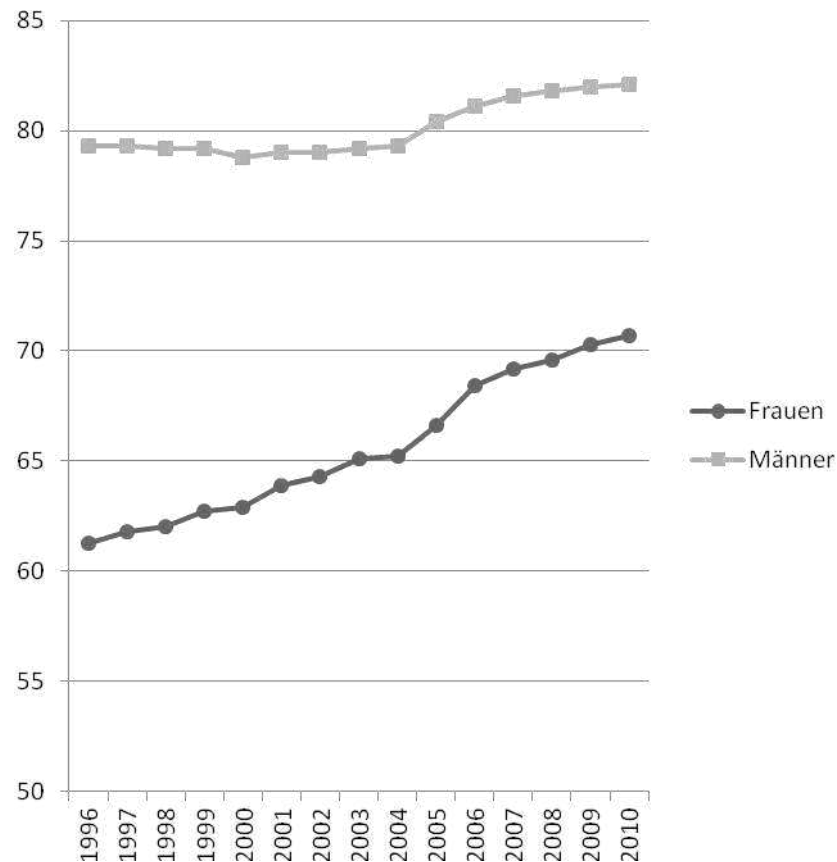
Von einer voranschreitenden Individualisierung ist auch die Institution Familie betroffen. Wie diese Entwicklung in Bezug auf die Bedeutung der Familie in der heutigen Zeit zu interpretieren ist, ist unter Sozialwissenschaftlern umstritten. Während die einen von einer schwindenden Bedeutung von Familie und Ehe ausgehen, sehen die anderen lediglich ihre Erscheinungsform als verändert an, aber ihre ursprüngliche Akzeptanz bewahrt.³⁸⁸ Umfragen zeigen allerdings, dass die Familie in Deutschland die wichtigste soziale Institution darstellt. Für 90 % der Deutschen steht sie an erster Stelle der persönlichen Prioritäten.³⁸⁹ Die Form des Zusammenlebens und ihre Struktur haben sich im Laufe der Zeit verändert. Das Familienmodell, in dem die klassische Rollentrennung vorherrscht, d. h. in dem der Vater als berufstätiger Ernährer fungiert und die Mutter als Hausfrau (das sog. „Ernährermodell“), wird durchaus noch gelebt, ist aber nicht mehr die vorherrschende Ehe- und Familienform. Es lassen sich zwei gegenläufige Entwicklungen feststellen. Zum einen ist die Bevölkerungsstärke nach der Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes seit 2010 rückläufig, d. h. die Anzahl von Männern und Frauen im erwerbsfähigen Alter zwischen 15 bis 65 Jahren sinkt. Zum anderen nimmt die Erwerbsneigung der Frauen seit längerer Zeit zu, während sie bei Männern eher stagniert. Eine steigende Beschäftigung von Frauen ist besonders in geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen zu verzeichnen (vgl. Abbildung 4-8).

³⁸⁷ Vgl. Müller-Hilmer, 2006, S. 13.

³⁸⁸ Vgl. Peukert, 2008, S. 326, S. 16.

³⁸⁹ Vgl. 7. Familienreport des Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen (BMFSF) (2006)

Abbildung 4-8: Erwerbsquoten Männer und Frauen in Deutschland (in %)



Anmerkung: Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes: Ergebnisse beziehen sich bis einschließlich 2004 auf März, April oder Mai. Ab 2005 handelt es sich um einen Jahresdurchschnitt.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, 2011.

Nicht zuletzt wirkt sich diese veränderte Rolle der Frau auf die vorherrschenden Familienformen aus, die vielfältiger geworden sind und daher mehr Auswahlmöglichkeiten zulassen.³⁹⁰ Ein bestimmtes Familienmodell wird nicht mehr durch gesellschaftlichen Druck erzwungen bzw. andersartige werden nicht mehr geächtet.

In Deutschland leben ca. 25 % der Bevölkerung mit einem Ehepartner und mindestens einem Kind zusammen. Die gleiche Anzahl an Ehepaaren lebt kinderlos. Die stetig steigende Zahl der Alleinlebenden beläuft sich auf 10 % in den alten bzw. 8 % in den neuen Bundesländern. In manchen Großstädten beläuft sich der Anteil von Alleinlebenden auf nahezu 50 %³⁹¹. Als

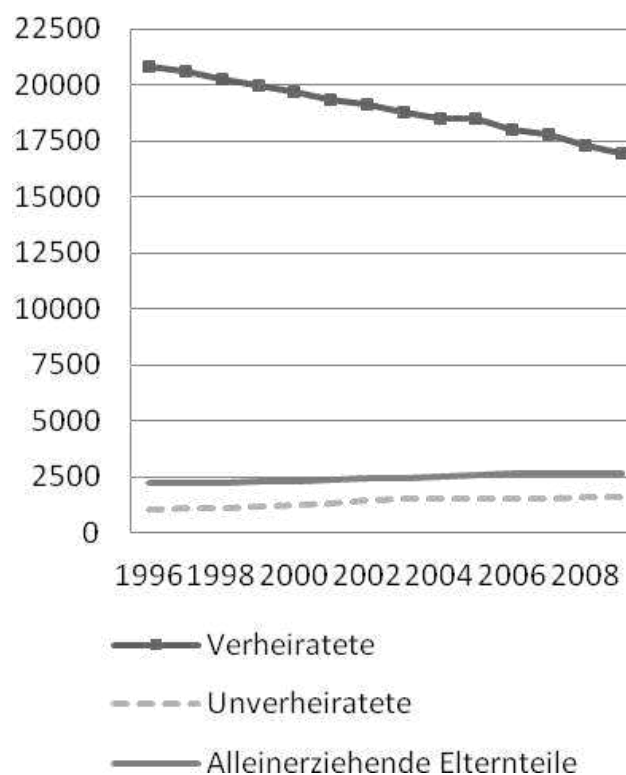
³⁹⁰ Vgl. R. Geißler, 2006, S. 128-131.

³⁹¹ Hierzu zählen u. a. verwitwete, geschiedene und getrennt lebende Personen, vgl. Bausinger, 2005, S. 153ff.

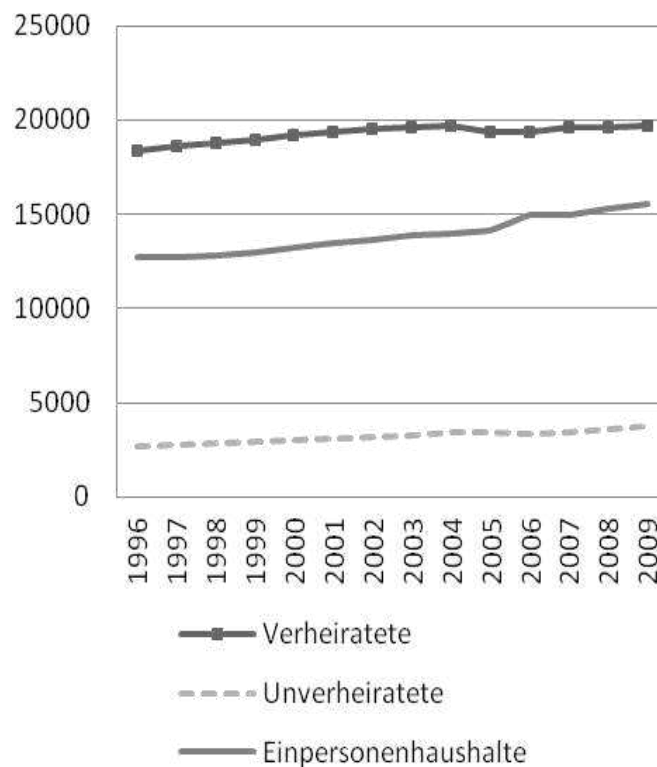
genereller Trend lässt sich in den letzten Jahren ein Absinken der Anzahl von verheirateten Paaren mit mindestens einem Kind feststellen, während die Anzahl der unverheirateten Paare und alleinerziehenden Elternteile leicht steigt (vgl. Abbildung 4-9a). Die Anzahl Verheirateter und Unverheirateter ohne Kinder sowie von Einpersonenhaushalten steigt seit 1996 kontinuierlich (vgl. Abbildung 4-9b).

Abbildung 4-9: Lebens- und Familienformen im Wandel (in Tausend)

a) Familien



b) Paare ohne Kinder, Einpersonenhaushalte



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2011.

Die zunehmende Individualisierung, aber auch der demografische Wandel haben eine Auswirkung auf die Verwandtschaftsbeziehungen.³⁹² Letztere lassen sich in vertikale- (Großeltern) und Seitenverwandtschaftsbeziehungen (Onkel, Tante, Cousin) unterscheiden. Während die Beziehung zu den Seitenverwandten heute als schwach ausgeprägt charakterisiert werden kann³⁹³, ist die Beziehung zu den Großeltern intensiver geworden. Erklären lässt sich dieses Phänomen durch die Einkindfamilie, welche zu einer geringeren Zahl an Familienmitgliedern führte, wodurch die Anzahl der Verwandten im Seitenverhältnis sinkt.³⁹⁴ Durch die gestiegene Lebenserwartung kommt Groß- und Urgroßeltern eine größere Bedeutung zu. Für die Inanspruchnahme von Hilfeleistungen bei Krankheit und Krisen hat die Verwandtschaft zwar eine wichtige Funktion, allerdings gilt der Lebenspartner im Vergleich zu den Verwandten als wichtiger. Dies kann mit der gesunkenen Abhängigkeit von der Verwandtschaft durch die Ausdehnung wohlfahrtsstaatlicher Leistungen begründet werden. Ist diese nicht vorhanden,

³⁹² Vgl. A. Kim, 2001, S. 112 ff.

³⁹³ Vgl. Burkart, 2008, S. 94.

³⁹⁴ Vgl. Hettlage, 1998, S. 192.

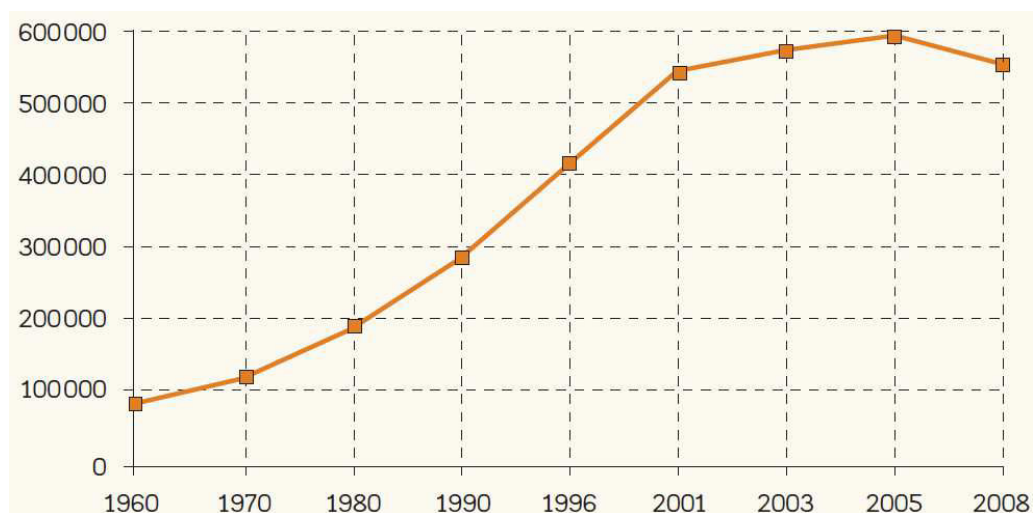
gewinnen Kinder und Geschwister als Unterstützer an Bedeutung.

Für Deutschland lässt sich zusammenfassen, dass die Kernfamilie (Vater, Mutter, Kinder) als die primäre Familie angesehen wird, die als Institution für emotionalen Beistand und soziale Integration konsultiert wird, und die Beziehungen zu den Seitenverwandten weniger intensiv ausgeprägt sind.

4.3.4.3 Informelle Beziehungsnetzwerke in Deutschland

Neben den religiösen Gemeinschaften existiert in Deutschland eine große Zahl weiterer Gemeinschaften in Form von Vereinen, Verbänden oder anders organisierten Zusammenschlüssen, die als formales Netzwerk bezeichnet werden können. Ihre Anzahl wird auf mehrere Hunderttausend geschätzt. Die Anzahl allein der eingetragenen Vereine belief sich im Jahr 2008 auf 554 000. Sie hat sich seit 1960 mehr als versechsfacht (s. Abbildung 4-10). Informelle Netzwerke oder andere Organisationen als Vereine werden vom Statistischen Bundesamt nicht erfasst.

Abbildung 4-10: Entwicklung der Anzahl der Vereine in Deutschland, 1960-2008



Quelle: Johns Hopkins Project; Vereinsstatistik V&M Service GmbH, Konstanz, in: Statistisches Bundesamt, 2011, S. 358.

Das zivile Engagement in Vereinen wird allgemein als freiwilliger Dienst für die Gemeinschaft angesehen und hat damit einen gesamtgesellschaftlichen Nutzen. Nach Putnam und Goss ist es aber sowohl ein öffentliches als auch ein privates Gut. So kann z. B. durch die gemeinschaftliche Arbeit eine Freundschaft entstehen, die auch geschäftlich genutzt werden kann.³⁹⁵ Letzteres ist allerdings nur schwer empirisch zu bestätigen. Während in Korea der Aufbau, die Pflege und das Nutzen von privaten Kontakten als natürlich angesehen wird, verbleiben in Deutschland die Beziehungsnetzwerke eher bewusst im Verborgenen. Im Rahmen einer Befragung wäre die Auskunftsbereitschaft von potenziellen Interviewpartnern daher eher als gering einzustufen. Darum ist es kaum verwunderlich, dass die existierenden Studien in erster Linie den gesamtgesellschaftlichen Nutzen von Sozialkapital oder die soziale Integrationswirkung von Vereinen oder Verbänden untersuchen als die individuelle Ebene innerhalb von informellen Beziehungsnetzwerken. Um diese Problematik zu verdeutlichen, sei an dieser Stelle das Beispiel der Service-Clubs in Deutschland genannt, die wiederum als Teil eines internationalen Netzwerks anzusehen sind. Gradinger definiert sie wie folgt: „Ein Service Club ist in seinem Anspruch ein weltweiter Freundeskreis von Menschen aus unterschiedlichen Berufen, die aufgefordert sind, sich sozial zu engagieren.“³⁹⁶

Service-Clubs stellen prinzipiell ein interessantes Beispiel dar, um Beziehungsnetzwerke zu untersuchen.³⁹⁷ Sie lassen sich aufgrund ihrer Mitgliederschicht leicht abgrenzen und sind als Netzwerk nicht für jedermann zugänglich. Beide Eigenschaften sind das Ergebnis des Berufsgruppen- und Vorschlagsprinzips. Ersteres bedeutet, dass nicht mehr als ein bis zwei Angehörige einer Berufsgruppe in einem lokalen Verein Mitglied sein sollten; letzteres bedeutet, dass der Zugang nicht durch eine eigene Bewerbung stattfindet, sondern auf Empfehlung von bereits dazugehörigen Mitgliedern.³⁹⁸ Somit kann ein Service-Club als geschlossenes, heterogenes Netzwerk bezeichnet werden, deren Mitglieder der oberen bis obersten Gesellschaftsschicht angehören.³⁹⁹

Der sicherlich bekannteste unter ihnen, der Rotary Club, wurde 1905 in Chicago gegründet mit dem Ziel des sozialen Austausches und der Geschäftsanbahnung. Schon 1911 wurde per Chartaänderung der Aufbau von Geschäftsbeziehungen durch eine auf das Allgemeinwohl ausgerichtete Tätigkeit ersetzt. Zimmer erklärt diese Änderung mit der protestantischen Tradi-

³⁹⁵ Vgl. Putnam/Goss, 2001, S. 22.

³⁹⁶ Gradinger, 2005, S. 147.

³⁹⁷ Von der Wissenschaft wurden sie allerdings bislang wenig beachtet, vgl. Gradinger, 2005, S. 149.

³⁹⁸ Vgl. Gradinger, 2005, S. 72.

³⁹⁹ Service-Clubs existieren zwar auch in Korea, jedoch ist ihre dortige Mitgliederstruktur sowie die Beweggründe einer Mitgliedschaft wenig erforscht. Daher ist eine vergleichende Darstellung von Service-Clubs in Korea und Deutschland im Rahmen dieser Studie nicht durchführbar.

tion der amerikanischen Mittelklasse in dieser Zeit.⁴⁰⁰ Seither steht im Zentrum der Arbeit der Service-Clubs das ehrenamtliche wohltätige Engagement.

In Deutschland beträgt die Anzahl der Mitglieder in den bedeutendsten sechs Service-Clubs knapp über 100 000 (s. Tabelle 4-11).⁴⁰¹

Tabelle 4-11: Service-Clubs

	Rotary	Kiwanis	Lions	Zonta	Soroptimist	Round Table
Gründung	1905 Chicago USA	1915 Detroit USA	1917 Chicago USA	1919 Buffalo USA	1921 Oakland USA	1927 Norwich Großbri- tannien
Grundsatz	Service Above Self	Serving The Children Of The World	We Serve	Advanc- ing The Status Of Wom- en World- wide	Best For Women	Adopt, Adapt And Im- prove
Mitglieder (ca.):						
Weltweit	1,2 Mill.	279.000	1,4 Mill.	33.000	95.000	46.000
Deutschland	42.600	2.900	43.300	3.000	4.000	3.500
Österreich	8.500	2.400	6.500	350	1.300	860
Schweiz	11.000	6.600	8.400	700	1.800	650
Geschlecht	gemischt	gemischt	gemischt	Frauen	Frauen	Männer
Berufsgrup- pen-prinzip	ja					
Vorschlags- prinzip	ja					

Quelle: Gradinger, 2005, S. 71 (vereinfachte Darstellung)

Im Rahmen einer empirischen Erhebung stellt Gradinger drei Beweggründe zur Mitgliedschaft in einem Service-Club fest: „Freundschaften schließen, andere Berufe kennen lernen

⁴⁰⁰ Vgl. Zimmer, 2001, S. 4.

⁴⁰¹ Stand: 2005.

und Solidarität leisten und wahrnehmen.“⁴⁰² Die gemeinsame Arbeit an einem wohltätigen Projekt wird als nichtreziprozitätsorientierte Solidarität bezeichnet und soll damit den wohltätigen Charakter, also den ehrenamtlichen Dienst an der Gesellschaft, ausdrücken. Wie verhält es sich aber mit den informellen Beziehungsnetzwerken, die durch die gemeinsame Arbeit an einem wohltätigen Projekt entstehen können?⁴⁰³ Die Mitglieder, die in der Studie Gradingers den individuellen Nutzen betonten, lobten die Freundschaft zu den anderen Mitgliedern und die berufliche Heterogenität, was als Erweiterung des eigenen Horizonts positiv bewertet wird. Das Nutzen von beruflichen und wirtschaftlichen Vorteilen durch die Clubmitgliedschaft wird allerdings strengstens untersagt, sogar sanktioniert. Allerdings konnte im Rahmen der Studie eine detaillierte Analyse nicht weiter verfolgt werden: „Bei der Befragung stellte sich insbesondere Frage sieben (Spielt dieses Netzwerk für Sie privat und beruflich auch eine Rolle?) als eine sensible Frage heraus. Gerade hier antworteten die Befragten äußerst selten (...). Diese Frage wurde entweder geschickt umgangen oder schlicht und einfach nicht beantwortet.“⁴⁰⁴

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich auf Basis der vorhandenen Literatur die handlungsentscheidenden Determinanten innerhalb von informellen Beziehungsnetzwerken in Deutschland lediglich spekulativ annehmen lassen. Es lässt sich kein eindeutiges oder einheitliches Bild zeichnen. Während die Indizien dafür sprechen, dass in christlichen Gemeinschaften sicherlich christliche Wertvorstellungen Handlungen leiten, lassen sich allgemeine Annahmen für andere Vereinigungen nur schwer treffen.

4.4 Zuordnung regulativ-relationaler Institutionen in Korea und Deutschland

In diesem Abschnitt sollen die beschriebenen Charakteristiken des koreanischen und deutschen Kulturkreises in den Kontext der im vorherigen Kapitel entwickelten Entscheidungslogik gesetzt werden.

Zu einer weiteren Konkretisierung des Forschungsobjekts, die informellen Beziehungsnetzwerke, sollen im Folgenden die auf sie einwirkenden Institutionen eingeordnet werden.⁴⁰⁵ Vor

⁴⁰² Gradinger, 2005, S. 155.

⁴⁰³ Diese Frage liegt nahe, da sich viele Mitglieder in Schlüsselposition in der Wirtschaft, Verwaltung und Politik befinden. Das Mitgliederverzeichnis der Clubs wird oft streng vertraulich behandelt, vgl. Gradinger, 2005, S. 1.

⁴⁰⁴ Gradinger, 2005, S. 163.

⁴⁰⁵ Dabei ist eine Fokussierung auf ausgewählte Merkmale nötig, um eine empirische Überprüfung zu ermöglichen.

dem zuvor entwickelten Modell sind dies vor allem die regulativen und relationalen Institutionen, die im Weiteren thematisiert werden und in Tabelle 4-12 am Ende dieses Kapitels zusammengefasst dargestellt werden.

Ein gängiger Kritikpunkt in der kulturvergleichenden Forschung ist, dass die Darstellung einer bestimmten Kultur aus den Augen eines anders kulturalisierten Forschers nur subjektiv sein könne und das Risiko von Fehlinterpretationen groß sei.⁴⁰⁶ Dieses Risiko wurde in zweierlei Hinsicht beachtet. Die Darstellung des koreanischen Kulturkreises in diesem Kapitel, besonders die Charakteristiken und Wirkungsweisen von Yongo-Beziehungen, stützt sich fast ausschließlich auf Forschungsergebnisse koreanischer Forscher. Darüber hinaus wurde zur Identifikation und Überprüfung dieser Faktoren eine Primärerhebung in Korea unter Personen deutscher und koreanischer Abstammung durchgeführt. Zudem kommen zahlreiche informelle Gespräche mit Koreanern und ausländischen Koreaexperten hinzu und die persönlichen Erfahrungen des Autors, welche zwar bewusst nicht mit in das Forschungsdesign einbezogen wurden, aber für die Präzisierung der Forschungsfragen vorteilhaft waren. Letztendlich kann also durch die gewählte Vorgehensweise von einem Höchstmaß an Objektivität ausgegangen werden, sodass das Risiko einer Fehlinterpretation weitgehend minimiert wurde.

4.4.1 Regulative Kulturelemente

Das regulative Kulturelement ist in Korea der Konfuzianismus (bzw. der Neokonfuzianismus), welcher durch die Tugend-, Beziehungs- und Moralnormen das Alltagsbewusstsein und die Handlungsmoral bestimmt. Im Sinne der Institutionendefinition von Picot et al. ist der Konfuzianismus eine fundamentale Institution, aus der sich die weiteren regulativen Institutionen ableiten. Nach der Definition von Leipold kann er als religiös gebundene Institution klassifiziert werden.⁴⁰⁷

Ein vergleichbarer Stellenwert ergibt sich in Deutschland für das Christentum. Es kann als fundamentale Institution im Sinne einer religiös gebundenen Institution klassifiziert werden, welche die Handlungsmoral der Deutschen bestimmt.

4.4.1.1 Formelle Institutionen

Formelle Institutionen sind gestaltbar und werden von den informellen bzw. den regulativen Institutionen beeinflusst. Hierbei handelt es sich z. B. um Gesetzestexte u. Ä. Für diese Studie

⁴⁰⁶ Vgl. Ofori-Dankwa/Ricks, 2000, S. 173; Tsui et al., 2007, S. 467

⁴⁰⁷ Auf eine weitergehende Diskussion, inwieweit der Konfuzianismus als Religion, Philosophie oder lediglich Morallehre angesehen werden kann, soll an dieser Stelle verzichtet werden. Für eine detailliertere Diskussion vgl. Daiber, 2010; Lehmann, 2003.

sind die formellen Institutionen weniger interessant, allerdings ist der Einfluss der informellen Institutionen auf die formellen ein weiterer Beleg für die Wirkung regulativer Kulturelemente auf das formale Recht. In Korea wurde beispielsweise erst kürzlich (im Jahr 2008) das Gesetz zur Regelung der Familienoberhauptebschaft abgeschafft, durch das nach konfuzianischem Moralverständnis i. d. R. der älteste Sohn erbt.⁴⁰⁸ Ein Gottesbezug lässt sich auch in zahlreichen deutschen Gesetzen finden, wie z. B. in der Präambel des Grundgesetzes oder in den Landesverfassungen.⁴⁰⁹ Zudem sind christliche Moralnormen in den Programmen deutschen Volksparteien verankert.

4.4.1.2 Informelle Institutionen

Informelle Institutionen sind aufgrund des früher wenig ausgeprägten Staatsvertrauens⁴¹⁰ in Korea nach wie vor wesentlich einflussreicher als in Deutschland. Sie unterteilen sich in interne und externe Normen. Bei den externen Normen kann nicht normgemäßes Verhalten durch Dritte, z. B. durch die Gesellschaft, sanktioniert werden. In Korea kann der Einfluss der jeweils fünf konfuzianischen Moral- und Beziehungsnormen als externe informelle Institution angesehen werden. In Deutschland würden die christlichen Wertvorstellungen und Normen diese Rolle einnehmen.

Wie in der kulturhistorischen Abhandlung über Korea und Deutschland eingangs ausführlich dargestellt, sind es nicht nur religiöse Normen, die das Verhalten beeinflussen, auch wenn diese einen hohen Einfluss haben. Aus ganzheitlicher Sicht lässt sich sagen, dass die internalisierten Normen der Koreaner sich eher auf die in der Familie oder der familienähnlichen Gruppe gültigen Normen beziehen. Dieser Fokus ist in Deutschland anders. Hier kann man eher von einer solidarischen Gemeinschaftsorientierung sprechen, bei der dem Handelnden Fairness und Gleichbehandlung wichtig sind, allerdings vor dem Hintergrund einer individualistischen und pluralistischen Gesellschaft. Dies ist in Deutschland beeinflusst durch die christlichen Werte wie Mitgefühl, Barmherzigkeit oder Nächstenliebe, während in Korea die konfuzianischen Werte wie Gehorsam, Treue und die Achtung der sozialen Hierarchie als verbindlich angesehen werden.

⁴⁰⁸ B. J. Lee bemerkt hierzu: „Nach der alten Rechtsprechung waren die jeweiligen Familienoberhäupter gewohnheitsrechtlich als ‚Erben‘ zur Durchführung von Zeremonien angesehen worden, die nach dem Konfuzianismus zu Ehren der Ahnen abgehalten werden. Diese Erbschaft wurde jedoch (nur) als moralische Pflicht angesehen, sodass der Gesetzgeber nur die Vermögenserbschaft im Zivilgesetz geregelt hatte. Aus verfassungsrechtlichen Gründen wegen Verstoßes gegen die Gleichberechtigung von Mann und Frau wurde Anfang des Jahres 2008 die Institution des Familienoberhauptes abgeschafft.“ Siehe B. J. Lee, 2010, S. 109, § 46 Erbrecht.

⁴⁰⁹ Vgl. Kapitel 4.3.2.

⁴¹⁰ Vgl. S.H. Cha, 2000; J.S. Choi, 1983.

4.4.2 Relationale Kulturelemente

In Anbetracht der Existenz und des großen Einflusses der informellen Beziehungsnetzwerke in Korea wurde auf theoretischer Basis der Erkenntnis aus der Sozialkapitaldebatte die Kategorie relationale Kulturelemente hinzugefügt.

Zunächst kann Korea als „Low Trust“-Land bezeichnet werden, womit Fukuyama das Vertrauen gegenüber Personen meint, die nicht der Familie bzw. der Pseudofamilie angehören. C. S. Chang und N. J. Chang kommen in ihrer Einschätzung zu einem ähnlichen Ergebnis. Ebenso bestätigen die Ergebnisse des World Value Survey diese These. Das größte Vertrauen wird der Familie zugesprochen. Ausländern, auch fremden Landsleuten, wird fast kein Vertrauen entgegengebracht. Die nach Fukuyama so bezeichneten Vertrauensradien sind in Korea daher eher eng gefasst. Koreaner gehen soziale Beziehungen in erster Linie mit Familienmitgliedern und Mitgliedern familienähnlicher Gruppen ein, deren Zugehörigkeit teilweise vordefiniert ist. Zumeist findet lediglich in diesen Gruppen ein Austausch statt, der als verbindlich angesehen wird. Durch die auf Yongo basierende, teilweise vordefinierte Zugehörigkeit (Familie, Heimat, Hochschule) finden Außenstehende meist keinen Zugang zu einer anderen Gruppe.

In Deutschland hingegen zählen vorwiegend individuelle Qualitäten, wie z. B. berufliche Kompetenzen, Interessen, Vorlieben oder persönliche soziale Merkmale, um Zugang zu Gruppen zu finden und verbindliche Beziehungen aufzubauen. Somit kann ein Freundes- und Bekanntenkreis, dem man sich zugehörig fühlt, aus sehr heterogenen Personengruppen bestehen. Die Wertschätzung von Fairness und Gleichberechtigung wirken einem hierarchischen Beziehungsprinzip eher entgegen. Christliche Werte wie Mitgefühl und Nächstenliebe wirken eher förderlich für die Anteilnahme an Belangen von Fremden.

Tabelle 4-12: Regulativ-relationale Institutionen in Korea und Deutschland

Institutionen		Korea	Deutschland	Verhaltensregeltyp
Regulativ		▪ (Neo-) Konfuzianismus	▪ Christentum	religiös-ideologisch-gebunden
Formelle Institutionen		▪ Gesetze, Verfassungen, u.a.		vernunftrechtlich-gebunden
Informelle Institutionen		▪ Einflussreich	▪ Weniger Einflussreich	sozial sanktioniert/ internalisiert
Externe Normen		▪ Konfuzianische Moral- und Beziehungsnormen	▪ Christliche Tugenden	sozial sanktioniert
Präferenzen		▪ Auf ungleichheit beruhend	▪ Freiheitlich, gleichheitlich ausgerichtet	internalisiert
Interne Normen		▪ Familiär, gruppenorientierung	▪ Gemeinschaftsorientierung, Fairness, Gleichbehandlung	
Werte		▪ Die soziale Hierarchie achtend, gehorsam, treue	▪ Mitgefühl, Barmherzigkeit oder Nächstenliebe	
Relational		▪ Enger Vertrauensradius	▪ Weiter Vertrauensradius	emotional-gebunden
Beziehungsinhärente Verbindlichkeiten		▪ bezogen auf die Familie, bzw. familienähnliche Gruppe	▪ Bezogen auf den Freundes- und Bekanntenkreis	
Informelle Beziehungsnetzwerke		▪ Yongo/ Yonjul-basierend: geschlossen für Außenstehende. Zugang teilweise vordefiniert	▪ Eher offen für Außenstehende. Zugang basierend auf individuelle Qualitäten	

4.5 Zusammenfassender Vergleich

Dieses Kapitel hatte das Ziel, die Evolution von Netzwerkstrukturen in Korea und Deutschland zu analysieren, um Faktoren herauszuarbeiten, die an späterer Stelle empirisch getestet werden sollen. Dazu wurde die geschichtliche sowie die heutige gesellschaftliche Entwicklung betrachtet. Wie lassen sich die vorherrschenden Werte und Normen der jeweiligen Gesellschaft durch die vorangegangenen Ausführungen charakterisieren?

Die stark familiär geprägte Gesellschaftsstruktur Koreas ließ sich anhand der Entwicklungsgeschichte und durch den Einfluss des Konfuzianismus sowie die Netzbildung unter den Bürgern erklären, welche durch ein in der Vergangenheit geringes Vertrauen in den Staat und dessen wenig verlässliches Wohlfahrtssystem ausgelöst wurde.

Der Konfuzianismus dessen Philosophie in der Geschichte lange Zeit als Ausbildungsgrundlage für Staatsbeamte galt, stellt ein moralisches Regelwerk zur Verfügung, welches die sozialen Beziehungen der Menschen untereinander auf Basis von Ungleichheiten hierarchisch ordnete. Damit stellte der Konfuzianismus gleichzeitig Werte und Normen für die Staatsführung, die Gesellschaft und die Familie bereit, welche in dem vorangegangenen Kapitel anhand der Theorie der Zivilreligion beschrieben wurden. Die Familie lässt sich in Korea als eher geschlossene Solidargemeinschaft charakterisieren, in der ein starker Zusammenhalt herrscht. Durch den in der Vergangenheit schwachen Staat wird sie als die einzige Institution gesehen, auf die man sich verlassen konnte, um das Leben zu bestreiten. Familienähnliche Beziehungen entstehen allerdings auch zu Personen, die in der gleichen Region aufgewachsen sind, bzw. zu denen, die die gleiche Schule oder Universität besucht haben. Auf diese Personengruppen wird das konfuzianisch geprägte Familienkonzept übertragen und ihr wird ein hohes Maß an generalisiertem Vertrauen entgegengebracht. Diese daraus entstehenden Netzwerke sind durch Informalität gekennzeichnet, sie sind geschlossen für Außenstehende und unterliegen Reziprozitätsnormen. Heutzutage haben sie einen großen Einfluss auf Entscheidungen, die in der Wirtschaft, Verwaltung oder Politik gefällt werden.

Für Deutschland lässt sich als Zivilreligion der christliche Glaube identifizieren.

Zwar sind Kirche und Staat voneinander getrennt, trotzdem arbeiten beide in bestimmten Bereichen eng zusammen. Die Mehrheit der Deutschen gehört einer christlichen Kirche an, sodass besonders im Hinblick auf die Verankerung christlicher Werte in den Verfassungen der Bundesländer sowie in den Grundsatzprogrammen von politischen Parteien von einem Vorherrschen christlicher Werte und Normen gesprochen werden kann. Allerdings ist dies im Vergleich zu Korea weniger eindeutig wahrnehmbar. Während Korea in seiner ethnischen Bevölkerungszusammensetzung als homogen bezeichnet werden kann, besteht das Einwanderungsland Deutschland heute aus einer multiethnischen Gesellschaft, womit ein Pluralismus an Werten, Normen und Lebensstilen existiert. Durch den Prozess einer voranschreitenden Individualisierung wird eine Vielzahl unterschiedlicher Lebensformen und Lebensstile ermöglicht, welche auch die sozialen Beziehungen und die Familienformen beeinflussen. Was bedeutet dies für die Herausbildung von Netzwerken in Deutschland? Diese Frage ist schwierig zu beantworten. Durch den Einfluss der Prinzipien der christlichen Gesellschaftslehre (Solidaritäts-, Subsidiaritäts- und Gemeinwohlprinzip) bestand keine Notwendigkeit, informelle Netzwerke zu etablieren, um das Leben zu bestreiten. Darüber hinaus implizieren sie innerhalb der Gesellschaft eher Offenheit und Solidarität als Geschlossenheit und Wettbewerb, wie es für die informellen Netzwerke in Korea typisch ist. Lange Zeit hat der Wohlfahrtsstaat für die Bürger gesorgt. Es erscheint daher plausibel, dass der starke Anstieg der Mitgliedschaft in Vereinen in den letzten 40 Jahren in Deutschland als Indiz für die Individualisierung und den langsamen Abbau des Sozialstaates angesehen werden kann. Vergleichbare informelle Beziehungsnetzwerke, wie sie in Korea existieren, sind in Deutschland eher unbekannt. Es lässt sich somit annehmen, dass Variablen wie z. B. eine gleiche Hochschulzugehörigkeit oder eine gleiche regionale Herkunft das Handeln viel weniger beeinflussen als in Korea.

Charakteristiken von Gesellschaften ändern sich im Laufe der Zeit. Ziel dieses Kapitels war es, den moralischen Kern und die handlungsleitenden Normen innerhalb von Beziehungsnetzwerken herauszuarbeiten, um diese an späterer Stelle (in Kapitel 7) möglichst präzise in einem empirischen Modell zu testen. Arbeitsleitende Fragen dabei waren, ob Beziehungsnetzwerke in beiden Ländern existieren, wie sie entstanden sind und welche Rolle sie heute spielen. Zwar konnten diese Fragen in dem hier gesteckten Rahmen beantwortet werden, allerdings wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass diese Antworten nicht als statisch anzusehen sind, sondern stets im

Hinblick auf die Dynamik einer kulturellen und damit gesellschaftlichen Veränderung verstanden werden sollten.

5 Der Multimethodenansatz als Forschungssystematik

Das Ziel dieses Kapitels ist es, die grundlegende Forschungssystematik dieser Studie vorzustellen. Konzeptionell orientiert sich das Forschungsdesign an die Systematik von Maxwell⁴¹¹. Im Folgenden werden die Komponenten dieser Systematik vorgestellt und in den Kontext dieser Studie gebracht.

5.1 Der Multimethodenansatz

Über die Angemessenheit der Anwendung von quantitativer oder qualitativer Forschungsmethodik herrschte in der Vergangenheit oft Uneinigkeit.⁴¹² Während bis ca. 1940 beide Arten relativ problemlos innerhalb eines Forschungsprojekts verwendet wurden⁴¹³, setzten sich in den folgenden Jahren primär quantitative Methoden durch, denen eine größere Beweiskraft zugesprochen wurde. Hierfür war die rasche Entwicklung der Umfrageforschung mithilfe quantitativer Methodik ausschlaggebend. Eine wichtige Rolle spielte hierbei das American Institute of Public Opinion, welches von dem Meinungsforscher George Gallup 1935 in den USA gegründet wurde.⁴¹⁴ Dieses Institut führte Meinungsumfragen zu politischen und sozialwissenschaftlichen Themen durch und erreichte eine große Bekanntheit als es den Sieg von Franklin Roosevelt über Alfred Landon in den amerikanischen Präsidentschaftswahlen 1936 voraussagte.⁴¹⁵ Die Genauigkeit der Voraussagen ist auf die von Gallup entwickelten Techniken der Stichprobenziehung und der Kodifizierung der Umfragetechnik zurückzuführen.⁴¹⁶

In der Konsequenz wurden erstmalig Gütekriterien (wie z. B. Objektivität, Validität, Reliabilität, Repräsentativität) diskutiert. Zur selben Zeit waren die sozialwissenschaftlichen Forschungsmethoden der sog. Chicagoer Schule einflussreich, die u. a. auf den Sozialwissenschaftler Robert Park zurückgeht, der an der Universität Chica-

⁴¹¹ Vgl. Maxwell, 2005.

⁴¹² Für eine umfassende historische Betrachtung von Präferenzen zur Anwendung von qualitativen und quantitativen Methoden s. Kelle, 2008, S. 26ff.

⁴¹³ Die qualitative und quantitative Forschungsmethode dieser Zeit ist allerdings nicht mit der heutigen vergleichbar, zumal die Begriffe noch gar nicht verwendet wurden. Die methodische Vorgehensweise war eher pragmatisch und wurde teilweise spontan entwickelt. Bekannte Studien aus der Zeit sind die der sogenannten Chicagoer-Schule, vgl. Bulmer, 1984 oder Deegan, 2001.

⁴¹⁴ Vgl. Gallup, 2012a; Kelle, 2008, S. 28.

⁴¹⁵ Vgl. Gallup, 2012b.

⁴¹⁶ Vgl. Gallup/Robinson, 1938; Kelle, 2008, S. 28.

go sozialwissenschaftliche Methodenkurse hielt.⁴¹⁷ In dieser Zeit, d. h. in den Jahren 1900-1940, die als die Pionierzeit der Feldforschung bezeichnet werden, wurden Forschungsmethoden oft eher pragmatisch gewählt oder ad hoc entwickelt.⁴¹⁸ Mit der heutigen qualitativen Forschung hatten sie wenig gemein. Feldnotizen wurden selten angefertigt, auf Transkriptionen als Grundlage für die Datenauswertung wurde oft verzichtet, da zum einen noch keine technischen Aufzeichnungsgeräte verfügbar waren und zum anderen Stenographen teuer waren. Erkenntnisse wurden auf Basis von informellen Teilnahmen am zu erforschenden Phänomen generiert; das Bewusstsein über die Herausforderungen der Auswertung dieser Informationen war gering ausgeprägt, so dass oft „auf eine explizite methodologische Bewertung der verwendeten Daten verzichtet wurde.“⁴¹⁹ Durch die oft nicht erfüllten Gütekriterien erlitt der Forschungsstil der Chicagoer Schulen in den späten 1930er-Jahren einen starken Reputationsverlust.⁴²⁰

Während sich die Anhänger der qualitativen Forschung in den Sozialwissenschaften in den 1950er-Jahren noch offen gegenüber der systematischen Vorgehensweise der quantitativen Forschung zeigten, kann im Laufe der 1960er-Jahre von einem Bruch gesprochen werden, der mit einem Wiederaufleben des Interesses an qualitativer Forschung einherging. Im Zuge dieser Entwicklung kam es eher zu einer stärkeren Abgrenzung als zu einer Vermischung beider Forschungsansätze.⁴²¹ Die vorherrschende Meinung dieser Zeit war, dass die Paradigmen beider Methoden prinzipiell inkompatibel seien. Qualitative Methoden würden eine andere philosophische und epistemologische Logik verwenden, welche nicht durch quantitative Kriterien bewertet werden dürfte.⁴²²

Erst seit jüngster Zeit gewinnt eine Bewegung zunehmend an Bedeutung, die die Inkompatibilitätsthese sowie den Paradigmenstreit durch einen methodenintegrierenden Forschungsansatz versucht zu relativieren. Diese sog. „Mixed-Methods“ werden folgendermaßen definiert: „Mixed methods studies are those that combine the qualitative and quantitative approaches into the research methodology of a single study or multiphased study“⁴²³. Nach Lincoln und Guba existiert ein „great potential for interweaving of viewpoints, for the incorporation of multiple perspectives, and for bor-

⁴¹⁷ Weitere bekannte Soziologen der Chicagoer Schule waren Burgess, Thomas und Mead.

⁴¹⁸ Vgl. Kelle, 2008, S. 26.

⁴¹⁹ Kelle, 2008, 27.

⁴²⁰ Beispiele einer Kritik finden sich bei Bain, 1984, S. 155ff. und Lundberg, 1929, S. 169

⁴²¹ Vgl. Kelle, 2008, S. 36.

⁴²² Vgl. Lamnek, 2000, S. 27 oder Kuhn 1989, S. 56, S. 106.

⁴²³ Tashakkori/Teddlie, 1998, S. 17-18.

rowing or bricolage”⁴²⁴. Die Vermutung liegt nahe, dass die Kombination bzw. Integration beider Methoden je nach Fragestellung gewisse Vorteile bereithält. Während die qualitative Forschung oft näher am Untersuchungsgegenstand ist und somit das Potenzial hat, vorher noch nicht bekannte Eigenschaften zu erkennen, ist die Stärke der quantitativen Forschung deren Objektivität, Reliabilität und Replizierbarkeit. Seit Beginn der 1980er-Jahre wurde bereits eine Vielzahl von Studien, die beide Methoden mit unterschiedlichsten Kombinationen integrieren, durchgeführt.⁴²⁵

Je nach Erkenntnisziel sprechen vielerlei Gründe für die Verwendung eines Mixed-Methods-Ansatzes. Qualitative und quantitative Ansätze sind komplementär. Es kann sich aus einer Kombination von beiden ein Synergiepotenzial ergeben: „(...) qualitative work can assist quantitative work in providing a theoretical framework, validating survey data, interpreting statistical relationships and deciphering puzzling responses, selecting survey items to construct indices, and offering case study illustrations.”⁴²⁶ Das heißt, beide Methoden können kombiniert werden, sodass sich nicht überschneidende Stärken und Schwächen ergeben.⁴²⁷ Daher können Validitätsbedrohungen oft durch die Kombination beider abgewendet werden. Die Komplementarität beider Methoden kann helfen, die Ergebnisinterpretation durch zusätzliche empirische Erkenntnisse zu plausibilisieren um eine höhere Validität⁴²⁸ zu erreichen. Paradoxien und Widersprüche können besser erklärt werden. Der Umfang die Reichweite der Fragestellung kann erweitert werden, indem weitere methodische Komponenten hinzugezogen werden, sodass ein Forschungssubjekt unter Einbeziehung weiterer Facetten vollständiger erfasst werden kann.⁴²⁹

5.1.1 Die Systematik des Forschungsdesigns nach Maxwell

Das Konzept des hier verwendeten Forschungsdesigns lehnt sich an der von Maxwell vorgeschlagenen Systematik an (s. Abbildung 5-1). Diese wird im Folgenden kurz vorgestellt und in den Kontext dieser Studie gesetzt.

⁴²⁴ Lincoln/Guba, 2000, S. 167. Es ist allerdings zu bemerken, dass das Relativieren bzw. Kombinieren verschiedener Paradigmen im Sinne von Lincoln und Guba dem Paradigmenverständnis von Kuhn nicht gleicht. Nach Kuhn lassen sich Paradigmen nicht verbinden. Sie sind unvereinbar, da sie auf unterschiedlichen Lebenswelten von Forschern des jeweiligen Methodenlagers basieren. Für eine detaillierte Diskussion der Paradigmenbegriffe s. Kelle, 2008, S. 42.

⁴²⁵ Für einen Überblick über diese Studien s. Greene et al., 1989; Kluge/Kelle, 2001 oder Seipel/Rieker, 2003.

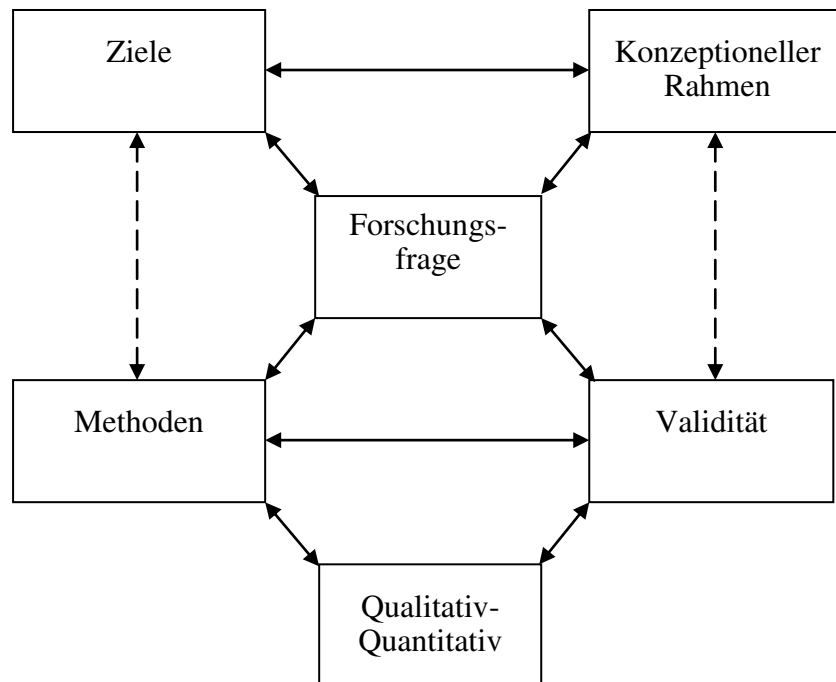
⁴²⁶ Fielding/Fielding, 1986, S. 27.

⁴²⁷ Vgl. Johnson/Turner, 2003, S. 299.

⁴²⁸ Je nach Design des Forschungsansatzes kann dies die interne sowie die externe Validität betreffen.

⁴²⁹ Vgl. Onwuegbuzie/Teddlie, 2003; Greene et al., 1989.

Abbildung 5-1: Integriertes Forschungsdesign



Quelle: In Anlehnung an Maxwell, 2005, S. 5

Ziele: Die Zieldefinition bezieht sich auf die Sinnhaftigkeit des Forschungsvorhabens. Hierbei stellt sich die Frage, welchen Beitrag zur wissenschaftlichen Diskussion das Vorhaben leistet, ob z. B. eine Forschungslücke geschlossen wird bzw. inwieweit die Ergebnisse zu einem Erkenntnisgewinn des Forschungsbereiches beitragen.

Konzeptioneller Rahmen: Für die Konzeption des Forschungsvorhabens sind Fragen über den aktuellen Stand der Forschung und die Wahl der Testpersonen ausschlaggebend: Welche Theorien und Annahmen leiten das Forschungsvorhaben? Welche aktuellen Forschungsergebnisse werden herangezogen bzw. weiterentwickelt oder hinterfragt? Welche Testpersonen werden ausgewählt und warum gerade diese?

Forschungsfrage: Hier gilt es, die konkreten Forschungsfragen präzise zu definieren: Welche Forschungsfragen sollen beantwortet werden? In welchem Zusammenhang stehen diese?

Methoden: Nach der Formulierung der Forschungsfragen stellt sich die Frage nach der adäquaten Methodik, diese zu beantworten. Die gewählten Ansätze für die Da-

tensammlung und Analyse stehen hier im Vordergrund. Vier Punkte müssen dabei beachtet werden: Wie wird der Zugang zu den Testpersonen sichergestellt? Wie wird vor Ort gewährleistet, dass die Testpersonen zur rechten Zeit am rechten Ort erscheinen? Auf welche Weise werden vor Ort die Daten erhoben? Welche Techniken werden zur Datenanalyse verwendet?

Validität: Die frühzeitige Festlegung der Validitätskriterien ist für die Glaubwürdigkeit der Ergebnisse wichtig. Hierbei sollte hinterfragt werden, in welcher Weise die Ergebnisse kritisiert und mit welchen alternativen Erklärungen sie interpretiert werden könnten. Darüber hinaus sollte formuliert werden, welche Gültigkeit sie haben und warum ihnen Glauben geschenkt werden kann.

Qualitativ – quantitativ: Die Frage nach der Anwendung qualitativer und bzw. oder quantitativer Methoden ist ursprünglich kein von Maxwell explizit vorgeschlagener Baustein des integrierten Forschungsdesigns. Er könnte zwar unter dem Punkt ‚Methoden‘ behandelt werden, allerdings sollte die Struktur der Konzeptualisierung zur Begründung der Auswahl qualitativer und quantitativer Methoden im Sinne eines Mixed-Methods-Ansatzes plausibilisiert werden. Derzeit ist es kaum möglich, gemischte Konzepte zu klassifizieren, womit ein konstruktiver Diskurs über Standards nur schwer möglich ist, was letztendlich zu Validitätsbedenken führen kann: „Diese unterschiedliche Konzeptualisierung von qualitativ-quantitativen Forschungsdesigns bringt Konfusion und mangelnde Präzision bei der Präsentation von Forschungsergebnissen methodenintegrativer Designs mit sich (...)“⁴³⁰.

Die Intention eines sechsten Bausteins, der als Erweiterung des Modells von Maxwell anzusehen ist, ist um die Erklärung zu ergänzen, welche Methodik wann zum Einsatz kommt und welchem Ziel sie dient, um die Plausibilität des Gesamtbilds der Erhebungsmethode zu erläutern. Dies ist besonders wichtig, um Bedenken zur Validität zu minimieren.

⁴³⁰ Kelle, 2008, S. 47.

5.1.2 Anwendung der Maxwell'schen Systematik in dieser Untersuchung

Im Folgenden werden die einzelnen Bausteine des Modells nach Maxwell, welche zusammenfassend am Ende dieses Abschnitts in Abbildung 5-2 dargestellt sind, in Bezug zu dieser Studie gesetzt.

Ziele: Das übergeordnete Ziel der Studie ist es, einen Beitrag zur Diskussion von menschlichen Verhaltensannahmen in den Wirtschaftswissenschaften zu leisten. Neue Ansätze, wie z. B. die der experimentellen Ökonomik oder die der Verhaltensökonomik, konnten vielfach die universell gültigen Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus nicht bestätigen. Anhand eines Zweiländerbeispiels möchte die vorliegende Studie die Wirkungsweise relationaler Kulturelemente als entscheidungsbeeinflussende Faktoren innerhalb von informellen Beziehungsnetzwerken untersuchen. Damit wird ein Beitrag zu der recht jungen Diskussion über kulturelle, entscheidungsbestimmende Determinanten in Beziehungsnetzwerken und zu relationalen und kulturellen Institutionen geleistet, wodurch letztendlich zu dem Diskurs über menschliche Verhaltensannahmen in den Wirtschaftswissenschaften beitragen wird.

Konzeptioneller Rahmen: Die universell gültigen Annahmen zum menschlichen Verhalten in den Wirtschaftswissenschaften, besonders die Annahmen zum rationalen Handeln, konnten bislang speziell in Experimenten mit Testpersonen aus unterschiedlichen Kulturkreisen nicht vollständig bestätigt werden. Vielmehr kann von einem Handeln ausgegangen werden, welches lediglich innerhalb eines Kulturkreises als rational bezeichnet werden kann.

Während die Wirkung von chinesischen Guanxi-Netzwerken vielfach untersucht wurde, sind die Einflüsse auf das Entscheidungsverhalten koreanischer Yongo-Netzwerke bislang weitgehend unerforscht. Verhaltensunterschiede lassen sich am besten erkennen, wenn mit der gleichen Fragestellung und methodischen Vorgehensweise Daten von Testpersonen aus verschiedenen Kulturkreisen erhoben werden, welche in dieser Studie Testpersonen aus Korea und Deutschland sind.

Forschungsfrage: Die konkreten Forschungsfragen leiten sich aus den Hypothesen ab⁴³¹. Sie beziehen sich auf das Entscheidungsverhalten unter Einfluss von kulturell relevanten Faktoren, die den koreanischen Yongo-Faktoren nahestehen. Verglichen

⁴³¹ Siehe Kapitel 7.5.

werden Entscheidungssituationen unter Koreanern und Deutschen, die jeweils den kulturellen Faktoren ausgesetzt bzw. nicht ausgesetzt sind. Die Ergebnisse sollen Aufschluss über Unterschiede in Bezug auf Kooperationsverhalten, soziale Präferenzen (z. B. Bevorzugung), Loyalität und Autorität geben.

Methoden: Zunächst wurden semi-strukturierte Experteninterviews zum Einfluss kultureller Faktoren auf das Entscheidungsverhalten in Korea geführt. Die hierbei identifizierten Faktoren wurden nach ihrer Wirkungsstärke in eine Reihenfolge gebracht. Auf Basis dieser Faktoren wurde der Stand der Literatur sowie der angrenzenden Literatur analysiert. Auf Basis vorhandener Studien wurden mithilfe der Stylized-Facts-Methode eben solche abgeleitet. Diese stellten die Grundlage für die Generierung von Hypothesen dar. Durch einen Feldforschungsaufenthalt in Korea wurden von Testpersonen im Rahmen von Verhaltensexperimenten Daten gesammelt. Die gleiche Vorgehensweise fand in Deutschland mit deutschen Testpersonen statt. Da sich die Forschungsfrage auf das Entscheidungsverhalten bezieht, wurden die Testpersonen in der Rolle des Responders nach der experimentellen Erhebung mittels Fragebogen interviewt, um die Motivation der Entscheidung besser nachzuvollziehen.⁴³²

Validität: Durch die Anwendung eines Mixed-Methods-Ansatzes wird eine Methodentriangulation erzeugt, die eine Validität der Aussagen unterstützt. Der hier angewendete Mixed-Methods-Ansatz besteht aus a) dem semi-strukturierten Experteninterview, b) der Stylized-Facts-Methode, c) dem Experiment und d) dem post-experimentellen Fragebogen. Um die Vergleichbarkeit mit identischen Studien sicherzustellen, wurde die Erhebung an Studenten durchgeführt, die üblicherweise für Verhaltensexperimente rekrutiert werden, und es wurden die gleichen statistischen Kennzahlen bei der Auswertung verwendet, wie sie andere Studien in diesem Feld verwenden. Der Ablauf und die Durchführung der Erhebung orientierten sich an den üblichen Standards für Paper-und-Pencil-Feldexperimente.

Qualitativ – quantitativ: Da der Erkenntnisstand zu den kulturellen Einflussfaktoren auf das Entscheidungsverhalten in Korea gemessen an internationalen Publikationen zu diesem Thema gering ist, wurden fachkundige Interviewpartner in Korea ausge-

⁴³² Eine detaillierte Beschreibung der Rollen im Rahmen der experimentellen Anwendung findet sich in Kapitel 7.1.3.

wählt. Verwendet wurde das semistrukturierte Experteninterview. Das Ziel dieser Befragung war, die drei einflussreichsten Faktoren zu identifizieren, die das Entscheidungsverhalten von Koreanern und Deutschen beeinflussen. Diese Faktoren wurden in der experimentellen Erhebung überprüft.

Das Experiment ist als Paper-und-Pencil-Feldexperiment zu klassifizieren. Zahlreiche bedeutende Studien wurden mit Hilfe von Paper-und-Pencil Experimenten durchgeführt.⁴³³ Sie stellen eine Alternative gegenüber Experimenten dar, die anhand eines Computers und entsprechender Software in einem Labor durchgeführt werden. Beide Varianten weisen sowohl Vorteile, als auch Nachteile auf. Computer-gestützte Experimente, die in einem Labor durchgeführt werden, haben den Vorteil, dass sie das Risiko von Fehlern in der Auswertung der Ergebnisse und im Ablauf der Experimente verringern. Werden Experimente z. B. über mehrere Runden gespielt, ist es eine Herausforderung für den Experimentator die richtigen Unterlagen⁴³⁴ den jeweiligen Spielern zuzuordnen. Die erhobenen Daten müssen nach dem Experiment manuell in das Auswertungsprogramm eingespeist werden. Auf diesem Weg können leicht Fehler passieren, die bei der Benutzung von Computern vermieden werden.⁴³⁵ Darüber hinaus ist das Umfeld in einem Labor leichter zu kontrollieren, sofern den Testpersonen Computerplätze zugewiesen werden, bei denen eine externe Beeinflussung, die das Entscheidungsverhalten beeinflussen könnte, ausgeschlossen ist. Dies kann z. B. durch voneinander abgetrennte, schalldichte Kabinen erreicht werden. Im Vergleich dazu, bieten Paper-und-Pencil Experimenten den Vorteil, dass sie in einem Umfeld eingesetzt werden können, in dem kein Labor und Computer vorhanden ist. Probleme, die den Ablauf der Experimente stören können, wie Computerdefekte oder Softwarefehler, sind bei Paper-und-Pencil Experimenten ausgeschlossen.⁴³⁶ Unter Berücksichtigung dieser Prämissen, ist somit abzuwägen welche Vorgehensweise die am besten geeignetste ist. In dieser Studie wurde das Paper-und-Pencil Experiment verwendet, da zum Zeitpunkt der Erhebung an den ausgewählten Standorten kein Labor mit der nötigen Ausstattung existierte. Pro Erhebung war lediglich ein Durchgang nötig, d. h. die Komplexität des Ablaufes, und damit das Risiko von Fehlern, war gering.

⁴³³ Vgl. u.a. Chen/Tang, 2008; Chuah, et al., 2007; Henrich, et al. 2006; Henrich et al. 2000; Van Huyck et al., 1991.

⁴³⁴ Wie z. B. den Instruktionen, Entscheidungsblättern, etc.

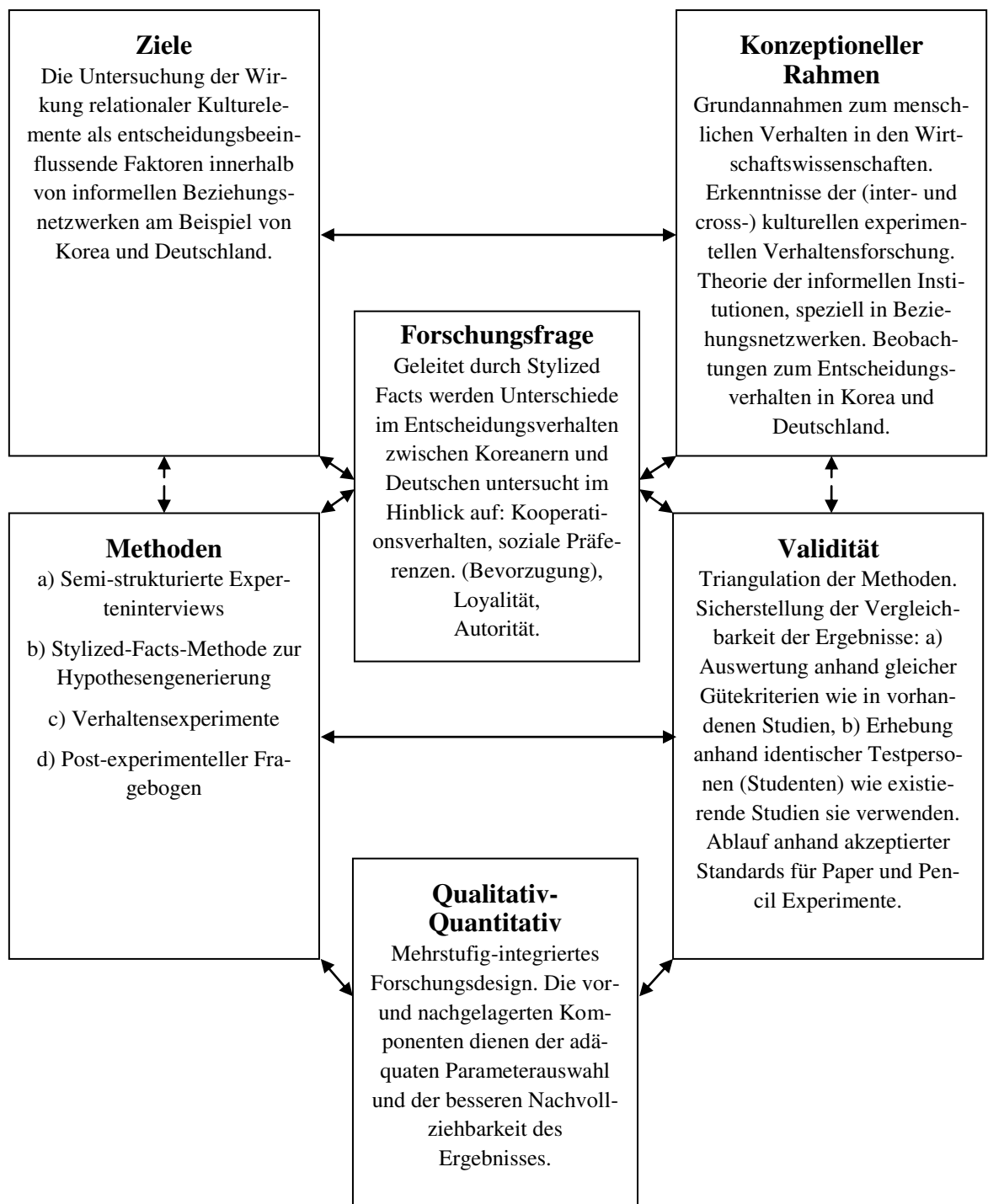
⁴³⁵ Vgl. Guala, 2005, S. 26; Webster/Sell, 2007, S. 418.

⁴³⁶ Ebenda.

Die Daten wurden anhand von Studenten verschiedener Universitäten in Korea erhoben. Dieselbe Vorgehensweise wurde bei Studenten in Deutschland angewendet. Um das Entscheidungsverhalten besser nachzuvollziehen, wurden die sich in der Rolle des Entscheiders befindenden Testpersonen nach der Erhebung mithilfe eines post-experimentellen Fragebogens zu der Motivation ihrer Entscheidung befragt.

Die strukturelle Konzeption der Erhebung lässt sich folgendermaßen einordnen: Den Schwerpunkt der Erhebung bildete das Experiment. Das Interview diente der Identifikation und späteren Operationalisierung der entscheidungsbeeinflussenden Faktoren sowie der Generierung von Hypothesen auf Basis der Stylized-Facts-Methode. Der Fragebogen hatte das Ziel, die Entscheidung besser nachzuvollziehen. Es wurde also nicht die gleiche Fragestellung mit unterschiedlichen Methoden bearbeitet, sondern vielmehr wurden verschiedene Methoden integriert. Daher lässt sich die Gestaltung des Erhebungsinstruments als ein mehrstufig integriertes Forschungsdesign bezeichnen.

Abbildung 5-2: Konzeptionelles Design des Forschungsvorhabens in Anlehnung an die Systematik nach Maxwell



6 Bestimmung der operativen Variablen

6.1 Experteninterview

Da nur wenige Publikationen existieren, die die Wirkungsweise von Yongo-Faktoren vor allem wissenschaftlich diskutieren, wurde eine Primärerhebung in Form von Experteninterviews in Korea durchgeführt. Das Ergebnis der Expertenbefragung sollte Aufschluss über die Existenz und die Wirkungsstärke der Yongo-Faktoren geben. Als Erhebungsinstrument wurde dabei das auf einen Leitfaden gestützte Experteninterview als adäquat betrachtet. Der Vorteil leitfadengestützter Interviews besteht darin, dass sie die Vergleichbarkeit der Interviewtexte sicherstellen und diese daraufhin strukturiert ausgewertet werden können. Die Auswertung der Interviews erfolgte in Anlehnung an die von Mayring⁴³⁷ skizzierte Vorgehensweise zur zusammenfassenden Inhaltsanalyse. Die besondere Stärke dieses Analyseverfahrens liegt in dem Ablaufverfahren, innerhalb dessen die Analyse in einzelne, vorher festgelegte Interpretationsschritte zerlegt wird. Dieses macht sie nachvollziehbar und intersubjektiv überprüfbar. Hauptbestandteil des Verfahrens ist die Paraphrasierung und Generalisierung des Materials, aus der im Resultat die auf das Wesentliche reduzierte Aussage entsteht.

6.1.1 Form der Befragung und Auswahl der Interviewpartner

Die Erhebungsmethode kann als problemzentrierte Befragung charakterisiert werden,⁴³⁸ in der die Erfahrungen und die Wahrnehmung zur Realität in Korea des Befragten im Mittelpunkt stehen.⁴³⁹ Das Problem, bzw. Thema der Befragung konzentrierte sich auf die Wirkungsweise der Yongo-Faktoren. Die Auswahl von koreanischen und nicht-koreanischen Gesprächspartner hat den Vorteil mögliche Abweichungen in der Beantwortung der Fragen zu identifizieren, die nicht den eigenen Erfahrungen entsprechen, sondern eher den für den Kulturkreis gültigen Vorstellungen. Insgesamt wurden 14 Personen koreanischer und deutscher Nationalität ausgewählt und befragt, denen beide Kulturkreise bekannt waren und die über mehrjährige Erfahrung mit Verhandlungs- und Entscheidungssituationen verfügten. Größtenteils stammten die Befragten aus dem privaten Unternehmensbereich. Eine geringere An-

⁴³⁷ Vgl. Mayring, 2008, S. 53.

⁴³⁸ Das problemzentrierte Interview wurde von Witzel (1982) eingeführt.

⁴³⁹ Vgl. Mayring, 2002, S. 67ff.

zahl übte einen Beruf im öffentlichen und akademischen Bereich aus (s. Tabelle 6-1).

Tabelle 6-1: Interviewpartner

	Datum	Position	Organisationszugehörigkeit			Nationalität	
	2009		akademisch	öffentlich	privat	K	D
A	25. Mai	Professor	o	-	-	o	-
B	27. Mai	Repräsentativer Direktor	-	o	-	-	o
C	16. Juni	Professor	o	-	-	o	-
D	31. Juli	Repräsentativer Direktor	-	-	o	-	o
E	4. August	Direktor	-	-	o	-	o
F	10. August	Direktor	-	-	o	-	o
G	14. August	Repräsentativer Direktor	-	-	o	-	o
H	18. August	Präsident	-	-	o	-	o
I	20. August	Präsident	-	-	o	-	o
J	20. August	Direktor	-	-	o	o	-
K	21. August	Gruppenleiter	-	-	o	o	-
L	21. August	Gruppenleiter	-	-	o	o	-
M	26. August	Präsident und Geschäftsführer	-	-	o	-	o
N	1. September	Präsident	-	-	o	-	o
Zwischensumme			2	1	11		
Summe			14				

Anhand des vierstufigen Mayring'schen Auswertungsprozesses wurden die Interviews zunächst paraphrasiert, dann generalisiert, reduziert, in der vierten Stufe wiederholt generalisiert und als Kategorie zusammengefasst. Dadurch wird eine Gesamtinterpretation ermöglicht.⁴⁴⁰

Im Folgenden werden die wichtigsten Inhalte der letzten Auswertungsstufe wieder-

⁴⁴⁰ Dieser Prozess wurde entsprechend dokumentiert.

gegeben.

6.1.2 Kontextfaktoren

Als prägnantester Unterschied wurde der Einfluss von Beziehungen in Korea genannt. Während in Deutschland eine konkrete Sache im Zentrum des Interesses steht und die an einer Entscheidung beteiligten Personen selber als weniger wichtig angesehen werden, ist deren Stellenwert in Korea wesentlich entscheidender für die Entscheidungsfindung. Ein Großteil der Befragten fasst dieses Charakteristikum wie folgt zusammen: Die Person ist wichtiger als die Sache.

Die Frage nach dem Umfeld, in welches Entscheidungen eingebettet sind, wurde von einem Großteil der Befragten direkt mit den Yongo-Faktoren beantwortet. Markant ist hierbei die Tatsache, dass die Befragten im Vorfeld keine Definition bzw. Einführung zu dem Thema Yongo erhielten, um eine Beeinflussung zu vermeiden. Die Yongo-Faktoren „Universitätszugehörigkeit“ und „Regionalismus“ wurden neben den stark ausgeprägten „Hierarchien“ am häufigsten genannt. Danach folgten die „Emotionalität“ bei der Entscheidungsfindung, die in Deutschland eher rational ausfalle, und die nicht vorhandene „Trennung von Privat- und Berufsleben“. Hierbei würde in Korea selten zwischen den beiden Bereichen unterschieden werden. Private Entscheidungen können in einem beruflichen Kontext getroffen werden, berufliche Entscheidungen können in die Privatsphäre ausgelagert werden.

6.1.3 Einflussfaktoren auf die Entscheidungsfindung

Entscheidungen werden maßgeblich von der Beziehung der Akteure zueinander beeinflusst. Eine „Beziehung“ bzw. eine „vertrauensvolle Beziehung“ oder eine „gemeinsame Beziehungsbasis“ wurden von fast allen Befragten als stärkste Einflussgrößen genannt. Eine vertrauensvolle Beziehung wird in erster Linie durch Yongo-Faktoren aufgebaut bzw. ist deren Voraussetzung. Genannt wurde „Familie“, „Heimatregion“, „Universität“, „Militär“. Eine vertrauensvolle Beziehung kann aber auch durch gemeinsame Aktivitäten (z. B. Golfen und gemeinsam essen gehen) aufgebaut werden. Als zweitwichtigster Einflussfaktor wurde das „Alter“ bzw. „Seniorität“ genannt. Die Auswirkungen der Faktoren „vertrauensvolle Beziehung“ und „Seniorität“ in der Entscheidungsfindung wurden wie folgt beschrieben:

1. Es ist als Folge keine taktische (also defensive oder offensive) Kommunikati-

onsweise notwendig. Es wird kooperativ, freundschaftlich und offen kommuniziert.

2. Interne Informationen über Wettbewerber bis hin zu diskreten unternehmensinternen Informationen, die den Begünstigten in eine strategisch vorteilhafte Lage bringen, können über Yongo-Netzwerke beschafft werden.

6.1.4 Wirkungsweise und Wirkungsstärke von Yongo-Faktoren

Die meisten Befragten sind der Ansicht, dass Yongo-Faktoren eine starke Wirkung auf das Entscheidungsverhalten in Korea haben. Jeder Koreaner ist Teil eines Netzwerkes, welches in sehr jungen Jahren gebildet wird und gegenüber dem man sehr loyal ist. Da die Netzwerkloyalität soziale Normen und Moralvorstellungen umfasst (z. B. den Umgang mit Seniorität im Konfuzianismus)⁴⁴¹, können über diesen Weg diskrete Informationen (z. B. unternehmensinterne Daten) ausgetauscht werden⁴⁴². Yongo-Faktoren stellen in Korea ausschlaggebende Produktivfaktoren für Akteure dar. Nach Ansicht der Befragten sind die wichtigsten Yongo-Faktoren „Regionalismus“, „Universitätszugehörigkeit“, „Schule“, „Militär“, „Familie“ bzw. „Blutlinie“. In der Wahrnehmung der Befragten nimmt der Einfluss der Yongo-Faktoren tendenziell eher ab als zu.⁴⁴³ Der Begriff „Yongo“ ist 50 % der Befragten unbekannt. Der Bedeutungsinhalt des Begriffs ist hingegen allen Befragten bekannt.

6.1.5 Die Rolle der Seniorität

Auf die Frage, welche Faktoren die Entscheidungsfindung in Korea am meisten beeinflussen, gaben fast alle Befragten die Seniorität an. Seniorität ist als entscheidungsrelevante Einflussvariable dem Konfuzianismus zuzuordnen, daher indirekt den Yongo-Faktoren. Das Alter bestimmt den Platz in der Hierarchie innerhalb der Yongo-Faktoren. Seniorität hat eine außerordentlich große Wirkungsweise in Korea. Sie fungiert als integraler Bestandteil des gesellschaftlichen Ordnungsprinzips im Konfuzianismus. Ihr Stellenwert äußert sich z. B. in der namentlichen Anrede, vor die oft ein „älterer Bruder (oder Schwester)“ bzw. „jüngerer Bruder (oder Schwes-

⁴⁴¹ Siehe nächster Abschnitt.

⁴⁴² Das heißt, dass durch soziale Normen und Sanktionsmechanismen ein Jüngerer einem Älteren einen „Gefallen“ nicht ausschlagen kann. Dieser soziale Druck wird bei geteilten Yongo-Faktoren verstärkt.

⁴⁴³ Von der jüngeren Generation wird die Pflege der Beziehungsnetzwerke oft als Last empfunden und die Begünstigung auf Basis von Beziehungen anstatt von Leistung als unfair bewertet. Inwieweit die jüngere Generation allerdings diese Werte beibehält und somit zu einer Änderung des Status von Beziehungsnetzwerken in Korea beitragen wird, ist fraglich. Zusätzlich sollte das Profil des Befragten beachtet werden. Es kann angenommen werden, dass Menschen, die über ein ausgeprägtes Yongo-Netzwerk verfügen, dieses pflegen und nutzen. Andere, die durch bestimmte Lebensumstände lediglich ein schwach ausgeprägtes Yongo-Netzwerk besitzen, sprechen sich tendenziell eher gegen dessen Beibehaltung aus.

ter)“ gesetzt wird. Ältere Menschen werden mit „Großmutter“ oder Großvater“ angesprochen, auch wenn in beiden Beispielen keine familiäre Verbindung besteht. Älteren Leuten widerspricht man nicht. Durch die Loyalität der Jüngeren sind die Älteren zur väterlichen bzw. mütterlichen Fürsorge verpflichtet. Der Status des Menschen korreliert mit dem Alter. Um in der Wirtschaft wirkungsvoll zu agieren, sollte eine hohe Position mit einem hohen Alter korrelieren. Zum Durchsetzen von Entscheidungen ist ein hohes Alter ebenso notwendig. Jüngere werden generell in entscheidenden Positionen wenig ernst genommen bzw. die Hierarchieorientierung lässt Entscheidungen eines Jüngeren über einen Älteren nicht zu. Tendenziell nimmt der Einfluss von Seniorität in der jüngeren Generation ab.

6.1.6 Auswahl der zu operationalisierenden Variablen

Auf Basis der Befragung lassen sich die am stärksten vermuteten Faktoren nun explizit benennen und in eine Reihenfolge bringen (s. Tabelle 6-2):

Tabelle 6-2: Auswahl operationalisierter Yongo-Faktoren für die Erhebung

	Rang	Nennungen	
Seniorität ¹	1	13	<p>Top 3</p> <p>Auswahl zur Applikation im Experiment</p>
Universität ²	1	13	
Herkunft ²	2	12	
Familie ²	3	10	
Militär	4	4	
Schule ²	5	3	
Geschlecht	6	1	
Ehemaligen Clubs	7	1	

Anmerkung:

¹ Kein direkter Yongo-Faktor. Die kulturelle Verankerung liegt im Konfuzianismus.

² Klassischer Yongo-Faktor.

Um die Komplexität der Variablen zu reduzieren und um mit einer Yongo-ähnlichen Variablenauswahl zu arbeiten, wurden die drei wirkungsstärksten Faktoren ausgewählt. Diese drei Faktoren sollen für die experimentelle Erhebung operationalisiert und damit in das Erhebungsdesign integriert werden. Zusammengefasst lassen sie

sich besser als kulturelle Faktoren bzw. Yongo-identische Faktoren bezeichnen. Obwohl der Faktor Familie vermutlich einen starken Einfluss auf das Entscheidungsverhalten in Korea ausübt, wurde er nicht in das Erhebungsdesign integriert. Der Grund dafür ist die Schwierigkeit Familienbeziehungen in einer aus Studenten bestehenden Testgruppe zu untersuchen. Da anzunehmen ist, dass Verwandtschaftsbeziehungen innerhalb dieser Testgruppe sehr gering ausgeprägt sind und diese damit ihre Wirkungskraft nicht entfalten können, wurde auf eine Integration der Variable Familie verzichtet.⁴⁴⁴

6.2 Hypothesengenerierung anhand der Stylized-Facts-Methode

6.2.1 Die Methodik der Stylized Facts

Der Begriff der Stylized Facts geht auf Kaldor zurück, der im Zusammenhang mit seinem Forschungsgebiet, der empirischen makroökonomischen Forschung, für eine möglichst umfassende Grundlage plädierte, auf der valide Hypothesen abgeleitet werden können. Diese Basis kann nach Kaldor am besten durch eine Zusammenfassung von Fakten generiert werden.⁴⁴⁵ Die konzeptionelle Idee der stilisierten Faktensammlung ist allerdings nicht an die makroökonomische Forschung gebunden, sondern lässt sich auch für andere wissenschaftliche Disziplinen einsetzen. Das Grundproblem, das Kaldor versucht zu lösen, ist die bei komplexen wissenschaftlichen Phänomenen entstehende Lücke zwischen realtheoretischer Beobachtung und statistischen Ergebnissen, welche in der Regeln stark vereinfacht und nicht frei von Einschränkungen sind, zu schließen. Als möglichst umfassende Grundlage zur Formulierung von Forschungsfragen, die sich stärker an zu verallgemeinernden Mustern unterschiedlicher Beobachtungen orientiert als an vernachlässigbaren Details, schlägt Kaldor zu Anfang eines Forschungsvorhabens den stilisierten Blick auf die Fakten vor. Nach Schwerin können die Stylized Facts auch als eine Zusammenfassung des Wissens des jeweils definierten Fachgebiets beschrieben werden.⁴⁴⁶

Eine populäre alternative Methode der Zusammenfassung von Primär-

⁴⁴⁴ Die Integration der ausgewählten Faktoren in das Erhebungsdesign ist in Abbildung 7-3 dargestellt.

⁴⁴⁵ Vgl. Kaldor, 1968, S. 178.

⁴⁴⁶ Vgl. Schwerin, 2001, S. 103.

Untersuchungen ist die Metaanalyse. Der Vorteil der Stylized-Facts-Methode der Metaanalyse gegenüber ist, dass sie nicht lediglich auf quantitativ-statistische Forschung beschränkt ist.⁴⁴⁷ Somit ergibt sich ein umfassenderer Einsatzbereich. Zudem ist sie in der Lage, qualitative und quantitative Forschungsergebnisse zu berücksichtigen und schlägt damit eine Brücke zwischen den wissenschaftlichen Methoden. Dies führt zu einer profunden Grundlage, welche durch unterschiedliche Methoden generierte Forschungsergebnisse auf einer übergeordneten Ebene aggregiert. Die schwer herzustellende Objektivität dieses Aggregats an Aussagen kann als Nachteil gegenüber der Metaanalyse interpretiert werden, zumal eine subjektive Wahrnehmung des Forschenden innerhalb des Prozesses der Erzeugung von Stylized Facts das Ergebnis verzerren könnte. Gerade daher ist ein für andere Forscher transparenter Arbeitsverlauf wichtig. Letztendlich gilt es, die Stärken und Schwächen der Metaanalyse und der Stylized-Facts-Methode bezogen auf die Forschungsfrage abzuwägen. Einschränkend muss an dieser Stelle allerdings darauf hingewiesen werden, dass die Stylized-Facts-Methode (wie auch die Metaanalyse) sich in ihrer klassischen Anwendungsweise auf eine umfangreiche Quellenbasis stützt. Gerade in neuen Forschungsfeldern kann darauf oft nicht zurückgegriffen werden, was im Ergebnis zu verallgemeinerten Stylized Facts führt, die sich aus einer geringen Literaturquellenbasis ergeben.⁴⁴⁸ In dieser Studie sollen die hier generierten Stylized Facts daher vor diesem Hintergrund betrachtet werden. Darüber hinaus wurde dieser Sachverhalt zum Anlass genommen, die Primärerhebung im Rahmen der Experteninterviews durchzuführen.

Der Prozess der Ableitung von Stylized Facts ist eine induktive Vorgehensweise, deren Ziel es ist, generalisierte Aussagen zu einem Phänomen zu machen. In Anlehnung an die von Heine et al. (2007) vorgeschlagene Vorgehensweise wird hier ein Prozessablauf durchgeführt, wie er in Abbildung 6-1 dargestellt ist. Der Vorteil dieser Herangehensweise ist in der Transparenz der Ergebnisse der einzelnen Teilschritte zu sehen. Da die Generalisierung von erkennbaren Mustern als subjektiv eingestuft werden kann, ermöglicht eine transparente Vorgehensweise eine bessere Nachvollziehbarkeit, wobei in jedem Prozessschritt eine konstruktive Diskussion der Teilergebnisse ermöglicht wird.

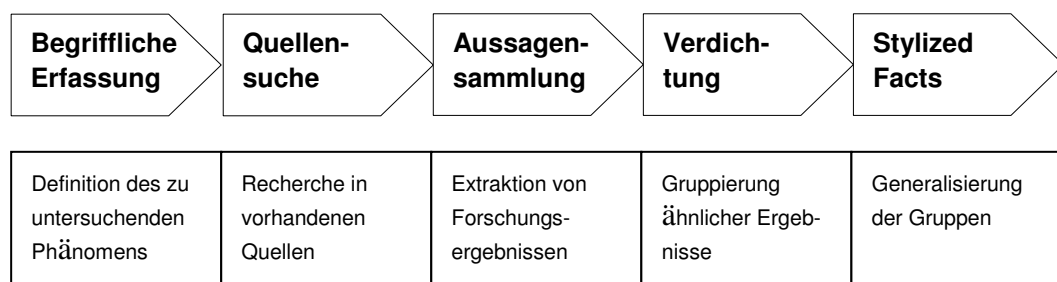
Im ersten Schritt wird eine präzise Erfassung des zu untersuchenden Phänomens vor-

⁴⁴⁷ Vgl. Weißenberger/Löhr, 2007, S. 4.

⁴⁴⁸ Zur Anwendung der Stylized-Facts-Methode in einer weiteren jungen Disziplin s. Weißenberger/Löhr, 2007.

genommen, wobei festzulegen ist, ob die Formulierung den Untersuchungsgegenstand schon auf einen bestimmten Kontext bezieht oder allgemein festgelegt wird. Die darauf folgende Quellensuche sollte im Idealfall qualitativ hochwertige akademische Quellen, wie z. B. wissenschaftliche Journale, einbeziehen. Dem im ersten Schritt gewählten Abstraktionsniveau folgend, werden im dritten Schritt relevante Aussagen aus den gewählten Quellen extrahiert. Diese können aus praktikablen Gründen möglichst nah am Originaltext formuliert werden, wenn z. B. eine große Zahl an Quellen identifiziert wurde. Um das Risiko einer Verzerrung in dieser Stufe des Prozesses zu vermeiden, empfiehlt es sich, die relevanten Textstellen im Original zu zitieren. Letztere Vorgehensweise ist bei einer überschaubaren Anzahl von Quellen empfehlenswert. In einem weiteren Schritt werden nun ähnliche Aussagen einem Kernbegriff zugeordnet (Cluster), der sich am Untersuchungsphänomen orientiert. Daraufhin werden die Aussagen auf deren Implikationen hin reduziert. Dies geschieht anhand der Merkmale, die der Forscher im Hinblick auf das zuvor gewählte Abstraktionsniveau unter Aussparung von irrelevanten Details als relevant erachtet. Aus diesen Implikationen lassen sich in dem letzten Schritt die verallgemeinerten Stylized Facts ableiten.⁴⁴⁹

Abbildung 6-1: Prozessbeschreibung zur Ableitung von Stylized Facts



Quelle: In Anlehnung an Heine et al., 2007, S. 588.

6.2.2 Stylized Facts zur Charakterisierung der Einflüsse von Beziehungsnetzwerken in Korea

Im Folgenden werden auf Grundlage der Experteninterviews und nach der im vorher-

⁴⁴⁹ Für eine ausführliche Darstellung der Methodik vgl. Schwerin, 2001; Heine et al., 2007; Weißenberger/Löhr, 2007 sowie für Anwendungen Steinhaus, 2011, S. 266ff.

rigen Kapitel beschriebenen Vorgehensweise Stylized Facts abgeleitet, um die Einflüsse von Beziehungsnetzwerken in Korea zu charakterisieren.

6.2.2.1 Seniorität (Alter)

Altersunterschiede, auch sehr geringe, spielen in Korea einer übergeordnete Rolle für die Gültigkeit von Verhaltensnormen und Entscheidungsbefugnissen. Wie vorher ausführlich beschrieben ist dies eine Regel, die dem Konfuzianismus zuzuordnen ist. Zwar wird die Hierarchie oft nach Position bestimmt, wie z. B. die des Lehrers gegenüber den Schülern, des Vaters gegenüber den Kindern oder des Vorgesetzten gegenüber den Untergebenen, nur sind in der Regel diejenigen, die in der Hierarchie oben stehen, auch die Älteren. Die Verhaltensunterschiede nach der jeweiligen Position innerhalb der Hierarchie sind immens. Nach Manske/Moon ist das Vorrecht des Höherstehenden: „[to] ask [for] service from the other, [...] claim certain socio-economic privileges, [...] enjoy a greater degree of power and authority in social situations.“⁴⁵⁰ Der Inferior „is expected to show outward respect to the superior in the form of manner, gesture and other action patterns, follow the order, provide service as requested, accept the authority and power wielded by the other.“⁴⁵¹ Die Position in der Hierarchie bestimmt also das Verhalten und die Verpflichtungen gegenüber dem anderen.

Tabelle 6-3: Stylized Fact 1: Der Einfluss von Altersunterschieden (Seniorität) auf das Entscheidungsverhalten

Quellen	Cluster	Aussagensammlung (Zitat)	Implikation	Stylized Fact 1
Manske, Moon, 2003, S. 51	Alter/ Seniorität	The social distinction is primarily conceived in terms of hierarchical status differential, such as age, familial relationship like father-son, sibling order, etc., gender, teacher-pupil, superior-subordinate in the workplace, and the like. This notion was institutionalized according to the Confucian principles of mu-	Soziale Unterschiede, größtenteils durch das Alter bestimmt, existieren in Form einer Hierarchie.	Das Alter bestimmt die Position in der sozialen Hierarchie und impliziert eine Autorität, der nicht widersprochen wird.

⁴⁵⁰ Vgl. Manske/Moon, 2003, S. 52.

⁴⁵¹ Ebenda

		tual obligations between persons in such relationships. One has to adapt to this order and fulfill moral obligations corresponding to position. Otherwise, one is committing a serious social mischief, often causing trouble for oneself or offending the other party.		
Manske, Moon, 2003, S. 52		From this kind of cultural background, Korean authoritarianism has manifested itself in various attitudinal and behavioural inclinations. The superior person can order around the person in a subordinate position, can ask service from the other, can claim certain socio-economic privileges, can enjoy a greater degree of power and authority in social situations, and so on. The person in the subordinate status, on the other hand, is expected to show outward respect to the superior in the form of manner, gesture and other action patterns, follow the order, provide service as requested, accept the authority and power wielded by the other, and so forth. In such a culture, interorganisational relationships can be seen as a hierarchical relationship where one organisation takes the position of authority and other that of the subordinate.	Die Position in der Hierarchie bestimmt das Verhalten und die Verpflichtungen zueinander.	

6.2.2.2 Universitätsbeziehungen

Beziehungen, die während des Studiums an derselben Hochschule eingegangen wurden, halten in Korea ein Leben lang. Man kann nicht nur von seinen ehemaligen

Kommilitonen Loyalität einfordern (respektive man muss diese auch erbringen), sondern auch von Menschen, mit denen man nicht zeitgleich studiert hat. Der Fakt der Zugehörigkeit zu einer Universität ist ausreichend und bietet einen langfristigen Zugang zu kooperativen Netzwerken. Ob im weiteren Karriereverlauf oder für Gefälligkeiten jeglicher Art: Mitglieder der gleichen Universität bevorzugen sich gegenseitig.⁴⁵²

Tabelle 6-4: Stylized Fact 2: Der Einfluss der Universitätszugehörigkeit auf das Entscheidungsverhalten

Quellen	Cluster	Aussagensammlung (Zitat)	Implikation	Stylized Fact 2
K. Y. Lee, 2007, S. 322	Universitätsbeziehungen	Die besuchten Schulen spielen in Südkorea auch eine große Rolle, denn die engen Beziehungen mit Schulkameraden haben für den zukünftigen Karriereerfolg durch die Einbindung in starke, lebenslang fortdauernde Unterstützungsnetzwerke (z. B. Absolventenvereinigungen) einen determinierenden Charakter. Ehemalige Schulgefährten stehen weiterhin in konstanter Interaktion, die sich im weiteren Lebensverlauf als hilfreich erweisen können.	Die Zugehörigkeit zu einer Universität bietet einen langfristigen Zugang zu kooperativen Netzwerken.	Mitglieder und Alumni der gleichen Universität verhalten sich kooperativ und loyal gegenüber.
Y. T. Kim, 2007, S. 32		For example, the “K-S mark” (Kyonggi high school – Seoul National University) has the basis for enhancing a powerful collaborative bond. Many chaebols’ executives joined the alumni networks of the Business Schools at major universities such as Korea and Yonsei.		

⁴⁵² Die Auswirkungen der Universitätszugehörigkeit werden behandelt von K. Y. Lee, 2007; Y. T. Kim, 2007; S. H. Cha, 2000.

S. H. Cha, 2000, S. 478		In this research, 45.7 per-cent of university graduates answered that they would offer more favors to graduates from the same institution (...).	Mitglieder der gleichen Universität bevorzugten sich gegenseitig.	
-------------------------	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------	--

6.2.2.3 Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung

Die Bedeutung der regionalen Abstammung für die automatische Zugehörigkeit zu einem Netzwerk wird prägnant von Shin und Chin beschrieben.⁴⁵³ So wird die Heimat, in der je nach Region bestimmte Wertvorstellungen als typisch gelten, als eine permanente Charaktereigenschaft eines Individuums interpretiert. Sie „(...) provides prima facie justification for a social bond“⁴⁵⁴. Es ist ein Phänomen in Korea, dass die meisten Amtsinhaber der höchsten politischen Position aus einer bestimmten Region stammen. Gleiches gilt für viele hochrangige Manager von Unternehmen. Die Hälfte aller bisherigen Präsidenten Südkoreas wurden in der Provinz Kyongsang⁴⁵⁵ geboren (siehe Tabelle 6-5). Einer Studie aus den Jahren 1991 und 1995 zufolge stammten ca. 32% der Minister Südkoreas aus dieser Provinz, ca. 32% aller Chaebol-Gründer und 35% der Führungskräfte von Großkonzernen.⁴⁵⁶

Tabelle 6-5: Südkoreanische Präsidenten nach Geburtsort

Name	Amtszeit	Geburtsort (Ort, Provinz)
Rhee Syng-man	1948-1960	Pyongsan, Hwanghae
Yun Bo-seon	1960-1962	Asan, Chungcheongnamdo
Park Chung-hee	1963-1979	Kumi, Kyongsang
Choi Kyu-ha	1979-1980	Wonju, Kangwon
Chun Doo-hwan	1980-1988	Hapchon, Kyongsang
Roh Tae-woo	1988-1993	Taegu, Kyongsang
Kim Young-sam	1993-1998	Koje, Kyongsang
Kim Dae-jung	1998-2003	Mokpo, Cholla
Roh Moo-hyun	2003-2008	Gimhae, Kyongsang
Lee Myung-bak	Seit 2008	Osaka (Japan)

Quelle: Encyclopaedia Britannica, 2012.

⁴⁵³ Vgl. Shin/Chin, 1989, S. 16. Weitere Studien, die zu Ableitung dieses Stylized Facts herangezogen wurden: K. Y. Lee, 2007; Y. H. Kim, 2000; Y. T. Kim, 2007.

⁴⁵⁴ Shin/Chin, 1989, S. 17.

⁴⁵⁵ Die Provinz Kyongsan liegt im Südosten von Korea (Rep.), die Hauptstadt ist Taegu.

⁴⁵⁶ Vgl. Y. T. Kim, 2007, S. 30.

Die gleiche Herkunft wird mit der Zugehörigkeit zu einer Quasifamilie gleichgesetzt, was die Akzeptanz der dort geltenden Verhaltensnormen in Form von Loyalität und Kooperation voraussetzt (vgl. Stylized Fact 3, Tabelle 6-6). Dieser auf die gleiche Herkunft bezogene Sektionalismus stärkt die soziale Kohäsion innerhalb einer Gruppe.

Tabelle 6-6: Stylized Fact 3: Der Einfluss der regionalen Herkunft (Heimat) auf das Entscheidungsverhalten

Quellen	Cluster	Aussagensammlung (Zitat)	Implikation	Stylized Fact 3
K. Y. Lee, 2007, S. 322	Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung	Auch Südkoreaner derselben Region bzw. Provinz demonstrieren starke Solidarität in Südkorea. Südkoreaner haben über die Jahre hinweg enge regionale Sympathien entwickelt, da es einfacher ist, enge Beziehungen mit Menschen derselben Region herzustellen.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu Solidarität.	Bei gleicher regionaler Abstammung (Heimat) verhalten sich Akteure kooperativ und loyal gegenüber.
Y. H. Kim, 2000, S. 178		In the labor market, if the employer and employee came from the same region or school, loyalty was higher.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu Loyalität zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.	
Y. T. Kim, 2007, S. 30		First, regional ties are based on place of birth and early educational location. Regional ties have long been a very important factor connecting Korean elites.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu einer Verbundenheit innerhalb der koreanischen Elite	

Shin, Chin, 1989, S. 16, S. 17		Indeed, for Koreans, region of origin is just as important and permanent an aspect of an individual's identity as any other ascriptive characteristic. Associated with such an endowment (or curse, as the case may be) are specific personality characteristics. The long-standing practice of region based factionalism has reinforced intragroup cohesiveness, and thus, for better or worse, common regional origin also implies similar personal qualities and values. That is, being born in the same region provides prima facie justification for a social bond. In that sense, all members of the same region, according to definition by dint of traditionalism and an anachronistic social labeling system, are a type of "extended family" with shared bases of trust and understanding.	Heimat gilt als persönliches Identitätsmerkmal das zur Verbundenheit, Loyalität und Kooperation verpflichtet.	
-----------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

6.2.2.4 Der Einfluss kultureller Faktoren auf aggregierter Ebene

Kulturelle Faktoren bzw. Yongo-identische Faktoren, hier definiert als die Faktoren Seniorität, Universitätszugehörigkeit, Heimat, bestimmen die Verhaltensoptionen des Handelnden in Korea. Ihr aggregierter Wirkungsgrad wurde zuvor als hoch eingeschätzt.⁴⁵⁷ In Korea stellen die kulturellen Faktoren eine Trennlinie dar. Sie können darüber bestimmen, ob Personen Beachtung finden oder nicht. Persönlich nicht bekannte Menschen können ignoriert werden, das Vertrauen, welches ihnen zugesprochen wird, ist gering. C. S. Chang und N. J. Chang stellen fest „Koreans are very cold towards strangers, both Koreans and foreigners (...). Traditionally, the Koreans have developed a tendency to alienate themselves from unfamiliar things and strangers.“⁴⁵⁸ Zu der strikten Unterscheidung zwischen persönlich bekannten und

⁴⁵⁷ Vgl. Tabelle 6-3.

⁴⁵⁸ C. S. Chang/N. J. Chang, 1994, S. 53.

unbekannten Personen äußert sich Y. H. Kim: „(...) people are treated as ‚non-persons‘ and there can be discrimination and even hostility (...).“⁴⁵⁹

Zusammenfassend lässt sich also vermuten, dass die Kommunikation der hier ausgewählten kulturellen Faktoren im Vergleich zu einer Entscheidung, die unter einer anonymen Bedingung getroffen wird, ein verändertes Verhalten stimuliert.

Tabelle 6-7: Stylized Fact 4: Der Einfluss kultureller Faktoren auf das Entscheidungsverhalten (aggregiert)⁴⁶⁰

Quellen	Cluster	Aussagensammlung (Zitat)	Implikation	Stylized Fact 4
K. Y. Lee, 2007, S. 322	Wirkung kultureller Faktoren	Diese drei Banden (Familie, Schule und Region) werden als Yongo-Beziehungen bezeichnet und drücken damit die große Vertrauens-attribution in diesem Systemgeflecht aus. Diese Beziehungen sind zumeist qua Geburt vordefiniert und bedeuten eine lebenslange Verbundenheit. Es ist wohl einer der auffälligsten Merkmale des süd-koreanischen Managements, dass Personen dieser Kategorien bevorzugt behandelt werden.	Innerhalb von Yonjul-Beziehungen besteht hohes Vertrauen. Mitglieder werden Bevorzugung.	
S. H. Cha, 2000, S. 480		Elements such as regional, school and family connections are not exclusive but work interconnectedly. This tendency is reflected in the birthplaces of the heads of the 50 largest chaebols. In 1984, only three or four people came from the Chollado region, but 22–23 came from Kyungsangdo.	Yonjul-Netzwerken funktionieren ineinandergreifend.	

⁴⁵⁹ Y. H. Kim, 2000, S. 179.

⁴⁶⁰ Der Ableitungsprozess zu diesem Stylized Fact beinhaltet die Literatur, die zu den drei Anderen Faktoren herangezogen wurden. Um die Frage der Wirkung der kulturellen Faktoren auf der aggregierten Ebene zu beantworten, wurde diese Literaturbasis um Quellen zu den Themenfeldern „Yongo-Beziehungen“, sowie „Sektionalismus“ erweitert.

Y. H. Kim, 2000, S. 178		Thus if emerging network utilizes, and is limited by the traditional yonjul, favoritism and cronyism jeopardizes social norms and morality.	Bevorzugung innerhalb Yonjul-Netzwerken ist unmoralisch.	Kulturelle Faktoren ⁴⁶¹ bestimmen die Verhaltensoptionen, wie z. B. Kooperation und Freundschaft oder Gleichgültigkeit und Ignoranz.
Shin, Chin, 1989, S. 6		Family ties, regional ties, and school ties are the essence of "sectionalism" among the Korean people. Loyalty through such ties is firmly entrenched in Korea's past; historically, such a notion has profoundly influenced the patterns of association.	Yonjul-Beziehungen entscheiden über das Zugehörigkeitsgefühl	
C. S. Chang/N. J. Chang, 1994, S. 53		The Koreans are very cold towards strangers, both Koreans and foreigners (Bae 1992). Traditionally, the Koreans have developed a tendency to alienate themselves from unfamiliar things and strangers. This tendency might have originated because the Koreans have been one of the most homogeneous people in the world without affinity for strangeness.	Fremde bzw. persönlich nicht bekannte Menschen werden ignoriert.	
O. J. Yum, 1999, S. 80		The East Asian countries have developed elaborate social interaction patterns for those whose social position and relationship to oneself is known, but there are few universal patterns that can be applied to someone who is not known (...). If you said "Hello" or "Good morning" to a stranger in Korea, you would be looked upon as a rather odd person.	Persönlich nicht bekannte Menschen werden ignoriert.	

⁴⁶¹ Bzw. Yongo-identische Faktoren, hier definiert anhand der Faktoren Seniorität, Universitätszugehörigkeit, Heimat.

Y. H. Kim, 2000, S. 179	Within the boundary of a Yonjul, there is flexibility, tolerance, mutual understanding as well as trust. Outside the boundary, on the contrary, people are treated as “non-persons” and there can be discrimination and even hostility (...).	Gegenüber Fremden kann Diskriminierung oder Feindseligkeit bestehen.
Kim/Bae, 2004, S. 42	(...) while these yongo-based relations facilitate dynamic interactions among in-group members, they result in a high degree of exclusion of out-group members.	Der Grad an Ausschluss nicht Yongo-Mitgliedern gegenüber ist hoch.
Fukuyama, 1995a, S. 145	That is, Korea, like China, is a familistic culture with a relatively low degree of trust outside kinship.	Der Vertrauensgrad Fremden gegenüber ist gering
Manske, Moon, 2003, S. 51	The social distinction is primarily conceived in terms of hierarchical status differential, such as age, familial relationship like father–son, sibling order, etc., gender, teacher–pupil, superior–subordinate in the workplace, and the like. This notion was institutionalized according to the Confucian principles of mutual obligations between persons in such relationships. One has to adapt to this order and fulfill moral obligations corresponding to position. Otherwise, one is committing a serious social mischief, often causing trouble for oneself or offending the other party.	Soziale Unterschiede, größtenteils durch das Alter bestimmt, existieren in Form einer Hierarchie.

Manske, Moon, 2003, S. 52		<p>From this kind of cultural background, Korean authoritarianism has manifested itself in various attitudinal and behavioural inclinations. The superior person can order around the person in a subordinate position, can ask service from the other, can claim certain socio-economic privileges, can enjoy a greater degree of power and authority in social situations, and so on. The person in the subordinate status, on the other hand, is expected to show outward respect to the superior in the form of manner, gesture and other action patterns, follow the order, provide service as requested, accept the authority and power wielded by the other, and so forth. In such a culture, interorganisational relationships can be seen as a hierarchical relationship where one organisation takes the position of authority and other that of the subordinate.</p>	<p>Die Position in der Hierarchie bestimmt das Verhalten und die Verpflichtungen zueinander.</p>	
K. Y. Lee, 2007, S. 322		<p>Die besuchten Schulen spielen in Südkorea auch eine große Rolle, denn die engen Beziehungen mit Schulkameraden haben für den zukünftigen Karriereerfolg durch die Einbindung in starke, lebenslang fortdauernde Unterstützungsnetzwerke (z. B. Absolventenvereinigungen) einen determinierenden Charakter. Ehemalige Schulgefährten stehen weiterhin in konstanter Interaktion, die sich im weiteren Lebensverlauf als hilfreich erweisen können.</p>	<p>Die Zugehörigkeit zu einer Universität bietet einen langfristigen Zugang zu kooperativen Netzwerken.</p>	

Y. T. Kim, 2007, S. 32		For example, the “K-S mark” (Kyonggi high school – Seoul National University) has the basis for enhancing a powerful collaborative bond. Many chaebols’ executives joined the alumni networks of the Business Schools at major universities such as Korea and Yonsei.		
S. H. Cha, 2000, S. 478		In this research, 45.7 percent of university graduates answered that they would offer more favors to graduates from the same institution (...).	Mitglieder der gleichen Universität bevorzugen sich gegenseitig.	
K. Y. Lee, 2007, S. 322		Auch Südkoreaner derselben Region bzw. Provinz demonstrieren starke Solidarität in Südkorea. Südkoreaner haben über die Jahre hinweg enge regionale Sympathien entwickelt, da es einfacher ist, enge Beziehungen mit Menschen derselben Region herzustellen.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu Solidarität.	
Y. H. Kim, 2000, S. 178		In the labor market, if the employer and employee came from the same region or school, loyalty was higher.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu Loyalität zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.	
Y. T. Kim, 2007, S. 30		First, regional ties are based on place of birth and early educational location. Regional ties have long been a very important factor connecting Korean elites.	Eine gleiche regionale Abstammung führt zu einer Verbundenheit innerhalb der koreanischen Elite	

Shin, Chin, 1989, S. 16, S. 17		Indeed, for Koreans, region of origin is just as important and permanent an aspect of an individual's identity as any other ascriptive characteristic. Associated with such an endowment (or curse, as the case may be) are specific personality characteristics. The long-standing practice of region based factionalism has reinforced intragroup cohesiveness, and thus, for better or worse, common regional origin also implies similar personal qualities and values. That is, being born in the same region provides prima facie justification for a social bond. In that sense, all members of the same region, according to definition by dint of traditionalism and an anachronistic social labeling system, are a type of "extended family" with shared bases of trust and understanding.	Heimat gilt als persönliches Identitätsmerkmal das zur Verbundenheit, Loyalität und Kooperation verpflichtet.	
-----------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

6.2.3 Vermutungen zum Entscheidungsverhalten in Deutschland

Auf Basis der vorherigen Ausführungen zum deutschen Kulturkreis (s. Kapitel 4.3) lassen sich bezogen auf die zu testenden Variablen Seniorität, Universitätsbeziehungen und Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung Vermutungen zum Entscheidungsverhalten in Deutschland herleiten.

6.2.3.1 Seniorität

Der Einfluss von geringen Altersunterschieden (1-5 Jahre) zwischen zwei Personen führt in Deutschland wahrscheinlich zu keinerlei ausgeprägten Verhaltensänderungen, die lediglich auf Altersunterschiede zurückzuführen wären. Der Grund dafür kann in dem christlichen Grundgedanken der „Gleichheit vor Gott“ vermutet werden sowie in den Wertvorstellungen einer individualisierten und pluralistischen Gesell-

schaft, in der eine Bevor- oder Benachteiligung aufgrund von Altersunterschieden eher negativ bewertet werden würde.

6.2.3.2 Universitätsbeziehungen

Es existieren zahlreiche institutionalisierte Alumninetzwerke an deutschen Hochschulen, doch stecken deren Bemühungen, Absolventen durch adäquate Maßnahmen langfristig an eine Hochschule zu binden, in den Kinderschuhen. Oft wird die Identifikation der Absolventen mit der Alma Mater in Deutschland als schwach ausgeprägt bezeichnet, was es für die Hochschulen schwierig macht, eine langfristige Verbundenheit zwischen Hochschule und den Ehemaligen zu erreichen.⁴⁶² Vor diesem Hintergrund lassen sich keinerlei Anhaltspunkte identifizieren, die für eine herausragende Rolle der Hochschulen in dem informellen Beziehungsnetzwerk der Alumni sprechen könnte. Es lässt sich also vermuten, dass in Entscheidungssituationen zwischen zwei Personen die Beziehung zu einer Hochschule keinen Einfluss hat.

6.2.3.3 Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung

Angesichts der in Kapitel 4.1.2.1 dargestellten Trends, wie die Individualisierung auf gesamtgesellschaftlicher und individueller Ebene, lässt sich annehmen, dass die Zugehörigkeit und Identifikation mit der heimatlichen Region eine geringe Rolle spielt. Soziale Beziehungen werden auf Basis von ähnlichen Werteorientierungen und Lebensstilen eher frei gewählt. Zudem ist der Faktor Mobilität ein entscheidendes Kriterium für die Sicherstellung eines Arbeitsplatzes geworden. Daher besteht oft die Notwendigkeit, den heimatlichen Wohnsitz in eine fremde Region zu verlegen und sich in ein neues soziales Umfeld zu integrieren.⁴⁶³

Von einer Verpflichtung gegenüber Menschen wegen der gleichen regionalen Abstammung kann nicht ausgegangen werden. Die Wahrscheinlichkeit einer Bevorzugung oder Benachteiligung in einer Entscheidungssituation ist eher gering.

6.2.3.4 Der Einfluss kultureller Faktoren auf aggregierter Ebene

Bei einer vergleichsweise schwachen Ausprägung der Variablen Seniorität, Universitätsbeziehungen und Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Ab-

⁴⁶² Vgl. Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, 2001.

⁴⁶³ Vgl. Schneider et al., 2002.

stammung lässt sich vermuten, dass sie auch auf aggregierter Ebene keine starke entscheidungsbeeinflussende Wirkung entfalten.

Bevor auf Basis dieser Stylized Facts zum Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland Hypothesen generiert werden, die im Rahmen des Verhaltensexperiments empirisch getestet werden sollen, wird zunächst die experimentelle Kulturforschung in der Ökonomie thematisiert und das Erhebungsdesign detailliert vorgestellt. Die Generierung von Hypothesen erfolgt im Anschluss in Kapitel 7.5.

7 Experimentelle Erhebung

7.1 Die experimentelle Kulturforschung in der Ökonomie

Die experimentelle Wirtschaftsforschung hat sich in den letzten Jahrzehnten als vielversprechendes Instrument erwiesen, reales menschliches Verhalten empirisch zu testen. Ihre Ursprünge sind aber wesentlich älter. Erste Ansätze einer experimentellen Vorgehensweise in der Ökonomie lassen sich auf das 18. Jahrhundert zurückdatieren. Das sog. „St. Petersburg Paradoxon“ von Bernoulli aus dem Jahr 1738 ist ein bekanntes Experiment für Wahrscheinlichkeit und subjektiven Nutzenwert in Entscheidungssituationen.⁴⁶⁴ Aus vergleichsweise jüngerer Geschichte ist die Arbeit von Oskar Morgenstern und John von Neumann (1944) zu nennen, die mit der „Theory of Games and Economic Behavior“ zu den Begründern der Spieltheorie⁴⁶⁵ zählen, welche einen immensen Einfluss auf die weitere Entwicklung der experimentellen Wirtschaftsforschung hatte. Diese avancierte besonders in den Achtziger- und Neunzigerjahren des letzten Jahrhunderts zu einer etablierten Forschungsmethodik der Ökonomie.⁴⁶⁶

Inzwischen ist es mithilfe experimenteller Methodik gelungen, reziprokes menschliches Verhalten nachzuweisen, was eine weitreichende Bedeutung für wirtschaftspolitische Empfehlungen hat. Fragen von hoher praktischer Relevanz können anhand experimenteller Methodik diskutiert werden, wie zum Beispiel die, ob die Steuermoral – interpretiert als Form bedingter Kooperation – durch politische Partizipation und ein faires Steuermodell verstärkt werden kann, wie ein Höchstmaß an Akzeptanz für sozialstaatliche Maßnahmen erreicht werden kann und warum es auf Arbeitsmärkten zu Lohnstarrheiten oder unfreiwilliger Arbeitslosigkeit kommt.⁴⁶⁷

Kulturelle Einflüsse wurden erst später innerhalb experimenteller Forschungsansätze aufgegriffen und behandelt. Erste Ergebnisse, welche kulturelle Phänomene im menschlichen Verhalten entdeckten, werden bereits seit einigen Jahren veröffentlicht. Diese vielversprechende Forschungsnische, innerhalb derer diese Studie anzusiedeln ist, soll im Folgenden zunächst näher vorgestellt werden.

⁴⁶⁴ Vgl. Roth, 1995, S. 4; Bamberg/Coenenberg, 2002.

⁴⁶⁵ Anhand der Spieltheorie konnten Aussagen zum Entscheidungsverhalten von Akteuren in interaktiven Situationen getroffen werden. Vgl. Roth, 1995, S. 6.

⁴⁶⁶ Vgl. Erlei, 2003, S. 343.

⁴⁶⁷ Vgl. Falk, 2001.

7.1.1 Die Vorteile experimenteller Forschungsansätze

Ein wirtschaftswissenschaftliches Experiment ist im Grunde häufig nichts anderes als ein Spiel. Dieses kann zahlreiche Formen und Varianten annehmen, je nachdem, welche Verhaltenseigenschaften untersucht werden sollen. Der Leiter des Experiments legt mit den Spielregeln die Entscheidungsoptionen der Teilnehmer fest. Ein wichtiger Motivationsfaktor ist, dass die getroffene Entscheidung direkten Einfluss auf die Auszahlungshöhe hat, denn es werden in der Regel monetäre Anreize geboten, welche die Entscheidung beeinflussen. Dies hebt die experimentelle Methodik von anderen Erhebungstechniken ab. Während z. B. in einem Interview oder einer fragebogengestützten Erhebung behauptet werden kann, man sei ein sehr kooperativer Mensch, ist diese Aussage im Rahmen eines Experiments mit direkten Konsequenzen verbunden. Die experimentelle Wirtschaftsforschung ermöglicht es somit, die Lücke zwischen menschlichem Wunschdenken und tatsächlichem Handeln sichtbar zu machen.⁴⁶⁸

Feld- und Laborexperimente repräsentieren zwei verschiedene Experimenttypen. Während Probanden in einem Feldexperiment unter betont realistischen Bedingungen Entscheidungen treffen, wird in einem Laborexperiment ein eher künstliches Entscheidungsumfeld generiert. Beide Typen wirken sich auf die Kontrollierbarkeit des Umfeldes aus, welche umso schwieriger ausfällt, je realitätsnäher das Entscheidungsumfeld gestaltet ist.⁴⁶⁹

Der ausschlaggebende Vorteil der experimentellen Forschungsmethode liegt in erster Linie in der Analyse und Verifizierung verhaltensrelevanter Aspekte von Akteuren in einer kontrollierten Umgebung. Innerhalb dieser entscheidet der Leiter des Experiments, welche Informationen die Entscheidungsgrundlage darstellen, in welchen Sequenzen ein Spiel wiederholt wird oder welche Konsequenzen (in der Regel monetäre) zu erwarten sind. Laut Falk⁴⁷⁰ „erlaubt keine andere empirische Methode (...) ein vergleichbares Maß an Kontrolle.“

7.1.2 Kulturell motiviertes Handeln in der Ökonomie

Wie vorher schon angedeutet werden in experimentellen Studien u. a. soziale Präferenzen und die Einstellung zu fairem Verhalten untersucht. Unterschiede werden ebenso festgestellt, wenn es um die Kooperationsbereitschaft der Akteure geht oder

⁴⁶⁸ Vgl. Chuah et al., 2009.

⁴⁶⁹ Vgl. Levitt/ List, 2009.

⁴⁷⁰ Vgl. Falk, 2001, S. 2.

den Grad an Vertrauen, welchen sie anderen Mitspielern entgegenbringen. Katzner (2000) geht davon aus, dass daneben auch externe Faktoren eine Rolle spielen. Am Beispiel Japans argumentiert er, dass das Selbstinteresse zwar eine tragende Säule der westlichen Kultur darstellt, in Japan aber kulturell nicht institutionalisiert ist. Als Konsequenz sind daher bei individuellen Entscheidungen in anderen Kulturen externe Einflussfaktoren als entscheidungskritisch zu untersuchen, die neben dem individuellen Selbstinteresse oder stattdessen wirken. Katzner nennt an dieser Stelle beispielhaft Faktoren wie Höflichkeit, Bescheidenheit, Konformität, Loyalität.⁴⁷¹

Während zahlreiche Forschungsergebnisse Abweichungen zum Verhalten des Homo oeconomicus feststellen, versuchen andere Studien, der Frage nachzugehen, warum dies so ist und wodurch es ausgelöst wird. Somit entwickelt sich der Fokus eines Teilbereiches der experimentell geleiteten Forschungsmethodik verstärkt hin zu einem kulturzentrierten Forschungsdesign. Während zahlreiche Studien zu dem Resultat kommen, dass verschiedene Verhaltensphänomene durch kulturelle Unterschiede der Akteure erklärt werden können bzw. im monokulturellen Umfeld Werte und Normen die Verhaltensstandards des jeweiligen Kulturkreises reflektieren, ist die Forschung bislang noch nicht so weit gegangen, konkrete kulturelle Variablen, quasi extrahiert, zu testen. Die Fragestellungen, die einer kulturzentrierten Erhebung vorausgehen, sind ein interessantes neues Forschungsfeld innerhalb der Verhaltensökonomik, die von großer Vielfalt und Erkenntnisreichtum für die ökonomische Theorie sind. Der Grund dafür ist einfach: Der Faktor Kultur besitzt einen derart großen Einfluss auf das menschliche Sozialverhalten, dass er quasi allgegenwärtig ist. Hofstede bringt es folgendermaßen auf den Punkt: „No part of our life extracts itself from the influence of culture.“⁴⁷² Wie eingangs dargestellt wird deswegen speziell in der evolutionären Ökonomik der Homo culturalis als passenderes Abbild menschlichen Handelns diskutiert.

Im Folgenden werden viel beachtete Studien präsentiert, die den kulturzentrierten Forschungsansatz in den Vordergrund stellen. Von zahlreichen Forschern wurde dafür das Ultimatumspiel ausgewählt, da es sich optimal eignet, kulturelle Phänomene von Verhaltensunterschieden zu untersuchen. Die vorliegende Arbeit möchte anhand einer Analyse zum Entscheidungsverhalten in informellen Beziehungsnetzwerken zur Weiterentwicklung dieses Forschungsbereichs beitragen.

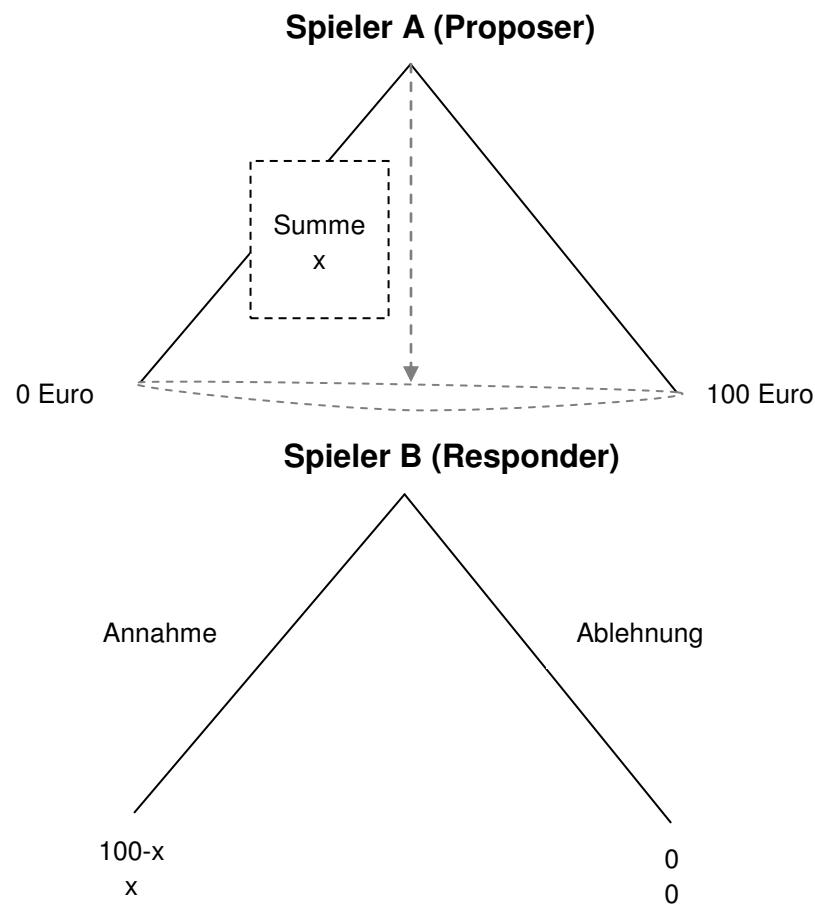
⁴⁷¹ Vgl. Katzner, 2000, S. 243.

⁴⁷² Vgl. Hofstede, 1993, S. 195.

7.1.3 Das Ultimatumspiel in seiner Anwendung auf kulturbezogene Fragen

Die einfache Form des Ultimatumspiels⁴⁷³ besteht aus zwei Spielern, einem Proposer und einem Responder.⁴⁷⁴ Letzterer kann jeweils das Angebot des Proposers annehmen oder ablehnen. Nimmt er es an, wird der angebotene Betrag ausgezahlt. Der Proposer bekommt den einbehaltenen Teil der Gesamtsumme. Lehnt der Responder allerdings ab, gehen beide leer aus. Abbildung 7-1 zeigt den Spielbaum des klassischen Ultimatumspiels.

Abbildung 7-1: Der Spielbaum des klassischen Ultimatumspiels



Es gelten folgende Regeln: A erhält z. B. 100 Euro unter der Bedingung, diese Summe nach seiner Wahl mit B zu teilen, wobei sich eine Angebotshöhe von 0-100 Euro ergeben kann. B hat zwei Entscheidungsoptionen: Nimmt er den Vorschlag von A

⁴⁷³ Vgl. Güth et al., 1982.

⁴⁷⁴ Für die Bezeichnung für den Bieter und Entscheider werden hier die üblichen englischen Begriffe Proposer und Responder verwendet.

an, erhält er die angebotene Summe (x) und A erhält den verbleibenden Betrag ($100-x$). Lehnt B jedoch den Betrag ab, gehen beide leer aus.

Unter Annahme vollständiger Rationalität ist es für den Responder daher stets ein Zugewinn, jeden positiven Betrag anzunehmen. Angenommen wird hier, dass es sich bei dem angebotenen Gut um einen Geldbetrag handelt und beide Spieler vollständig informiert sind.

Experimente haben allerdings gezeigt, dass in der Regel nur Angebote angenommen werden, in der die angebotene Summe mindestens ca. 20-30 %⁴⁷⁵ der Gesamtsumme beträgt. Summen unterhalb dieses Wertes werden von dem Responder häufig abgelehnt mit der Folge, dass beide leer ausgehen. Als Erklärung werden häufig Fairnessvorstellungen genannt. Bisher durchgeführte Studien beschäftigen sich allerdings nicht ausschließlich mit der Frage von Fairness in Ultimatumspielen. Ein kleinerer Teil untersucht zudem, ob kulturelle Faktoren das Angebots- und Entscheidungsverhalten per se beeinflussen. So wurden bislang unter anderem erhebliche Divergenzen in den Angebotshöhen als kulturelles Unterscheidungsmerkmal beobachtet sowie das Ablehnen von hohen Angeboten. Das Ultimatumspiel eignet sich daher gut, das Verhalten und die darauf basierenden Präferenzen der Akteure besser zu verstehen. Chuah et al.⁴⁷⁶ bewerten das Ultimatumspiel als besonders passend für kulturelle Studien, da es das Zusammenspiel von monetären Anreizen und sozialen Präferenzen der Akteure untersuchen kann: “ (...) this game provides a useful tool for the examination of cultural differences precisely because it elicits subjects’ monetary as well as social preferences, i. e. preferences both over one’s own payoffs and those of others.”⁴⁷⁷

Viel beachtete kulturermforschende Studien auf Basis des Ultimatumspiels wurden durchgeführt von Roth et al. (1991), Henrich et al. (2001), Buchan und Croson (2004), Valenzuela et al. (2004), Chuah et al. (2007, 2009), Hennig-Schmidt et al. (2008), Chen und Tang (2008) und Henrich et al. (2010). Diese Arbeiten werden im Folgenden kurz vorgestellt und am Ende des Abschnitts in Tabelle 7-1 zusammengefasst dargestellt.

⁴⁷⁵ Vgl. Henrich, 2000, S. 976; Sigmund, 2002, S. 53. Allerdings wurde das Phänomen der Ablehnung von hohen Angeboten beobachtet, dessen Ursachen aber noch wenig erforscht sind, s. Bornstein et al., 1998; Hennig-Schmidt et al., 2008, S. 378.

⁴⁷⁶ Vgl. Chuah et al., 2009.

⁴⁷⁷ Chuah, 2005, S. 4.

Die Studie von Roth et al. vergleicht das Verhandlungsverhalten im Rahmen eines simplen Ein-Perioden-Ein-Markt-Ultimatumspiels in Israel, Japan, den USA und Jugoslawien. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die beobachteten Unterschiede nicht allein durch Sprache, Währung oder Experimentaufbau erklären lassen, welche Roth⁴⁷⁸ als ergebnisrelevante Einflussfaktoren nennt, sondern vielmehr durch die kulturellen Unterschiede. Diese zeigen sich signifikant in der unterschiedlichen Beurteilung von Fairness.

Henrich et al. untersuchen anhand von 17 Kulturen und Subkulturen, ob Abweichungen von dem „kanonischen Modell“ bestehen und wodurch diese sich begründen lassen. Das kanonische Modell („canonical model“) beschreibt die Eigenschaften des Homo oeconomicus, d. h. rationales Handeln im strikten Selbstinteresse. Die Autoren machen ferner auf die Konsequenzen im Falle von Abweichungen vom kanonischen Modell aufmerksam: „(...) Deviations from what we will term the canonical model have important consequences for a wide range of economical phenomena, including the optimal design of institutions and contracts, the allocations of property rights, the conditions for successful collective action, the analysis of incomplete contracts (...)“.⁴⁷⁹ Im Resultat konnte das kanonische Modell in keiner der 17 Kulturen bestätigt werden. Darüber hinaus bestanden erhebliche Verhaltensunterschiede zwischen den einzelnen Kulturen. Ein einheitliches Bild konnte nicht gezeichnet werden.

Diese Untersuchung wurde zu einem späteren Zeitpunkt wiederholt, wobei weitere Kulturkreise einbezogen wurden. Neben dem Ultimatumspiel wurden zusätzliche Spiele angewendet, um das Entscheidungsverhalten der Testpersonen detaillierter zu untersuchen. In dieser Erhebung wurde festgestellt, dass unterschiedliches Verhalten vermutlich durch den Grad der Marktintegration des Kulturkreises und der Zugehörigkeit zu einer der Weltreligionsgruppen variiert. Menschen, die in kleinen Gemeinschaften ohne Marktzugang oder der Zugehörigkeit zu einer Religionsgruppe leben messen fairen Verhalten einen geringen Bedeutungswert bei. Sie bestrafen unfaires Verhalten wesentlich seltener als Menschen die in einem integrierten Markt leben und einer Weltreligion angehören.⁴⁸⁰

Buchan et al. beschäftigten sich mit dem Einfluss der Fairnesseinstellung im Verhandlungsverhalten. Hierbei wird das wiederholte Ultimatumspiel⁴⁸¹ in Japan und

⁴⁷⁸ Vgl. Roth, 1995, S. 282.

⁴⁷⁹ Vgl. Henrich et al., 2001, S. 73.

⁴⁸⁰ Vgl. Henrich et al., 2010.

⁴⁸¹ Das wiederholte (oder sequenzielle) Ultimatumspiel bezeichnet ein Ultimatumspiel, welches über mehrere Runden gespielt wird. Mit dieser Variante des Spiels lässt sich untersuchen inwieweit Erfahrung das Entscheidungsverhalten beeinflusst (vgl.

den Vereinigten Staaten gespielt. Die Teilnehmer wurden aus der Studentenschaft der jeweiligen Länder rekrutiert. Fairnessnormen unterscheiden sich nach dieser Studie in den untersuchten Ländern signifikant. Amerikaner glauben, dass derjenige mit der größten Verhandlungsmacht den größten Teil der Verhandlungssumme erhalten darf, während Japaner von demjenigen mit der größeren Verhandlungsmacht erwarten, dass dieser die Summe mit den Schwächeren teilt.

Valenzuela et al. untersuchten mithilfe eines Ultimatumspiels unter unvollständiger Informationsverteilung die Auswirkungen unterschiedlicher kultureller Orientierungen. Die Probanden entstammten dem amerikanischen und dem koreanischen Kulturkreis. Im Vergleich zu den amerikanischen Probanden zeigten die Koreaner ausgeprägte Sensitivität gegenüber Einflüssen der Gruppe sowie dem situativen Kontext, sobald Informationen über diese vorhanden waren.

Chuah et al. nutzten das Ultimatumspiel, um kulturelle Unterschiede im Verhalten von Malaien chinesischer Abstammung und britischen Probanden zu untersuchen. Das Untersuchungsdesign beinhaltet neben der Nationalität des Proposers und Responders den Untersuchungsstandort (Malaysia und Großbritannien) des Experiments. Der Vergleich von malaischem Proposer und Responder in Malaysia zu britischem Proposer und Responder in Großbritannien zeigt signifikante Unterschiede im Angebotsverhalten. Die Angebote des malaiischen Treatments sind generell höher. Ebenso interessant ist das Ergebnis der gemischten Szenarios. Hierbei boten Malaien generell weniger. Briten zeigten hingegen kein differenziertes Verhalten. Nicht weniger interessant ist die Erkenntnis, dass der Ort (Land) einen Einfluss auf das Angebotsverhalten hat. Im gemischten Treatment wirkte sich der Ort auf das Angebotsverhalten der Malaien an die britischen Testpersonen aus, umgekehrt allerdings nicht. Darüber hinaus lässt sich schlussfolgern, dass Proposer, die im Ausland spielen, zu höheren Angeboten tendieren, als wenn sie im Inland spielen würden.

Hennig-Schmidt et al. gehen der Frage nach, aus welchen Gründen Menschen vorteilhafte Angebote ablehnen. Hierzu wurden Videoexperimente im chinesischen Kulturkreis durchgeführt. Proposer und Responder setzten sich aus jeweils zwei Gruppen mit je drei Spielern zusammen, die im Rahmen des einfachen Ultimatumspiels Konsens über ihre Entscheidung erzielen mussten. Die Anwendung der Videomethode, um Motive der Entscheidungsfindung zu untersuchen, stellt eine Abweichung zum

Standardvorgehen experimenteller Forschung dar. Zum einen werden die Testpersonen per Video aufgezeichnet, zum anderen findet die Entscheidungsfindung nicht individuell, sondern innerhalb einer Gruppe statt. Beide Faktoren haben Einfluss auf das Verhalten. Es stellt sich die Frage, inwieweit individuelles Verhalten und Gruppenverhalten voneinander abweichen. Die Autoren fanden auf Basis vorhandener Quellen keine stichhaltigen Ergebnisse für abweichendes Verhalten. In der inhaltsanalytischen Auswertung ist eine von acht Kategorien besonders hervorzuheben, welche bei der Entscheidungsfindung identifiziert wurde, und zwar die Kategorie „Emotional, ethical, moral reason“. Hierunter ist der konfuzianische Hintergrund der Testpersonen einzuordnen, der z. B. Gesichtsverlust sowie emotionale, ethische und moralische Gründe beinhaltet.

Chen und Tang wenden das Ultimatumspiel an, um die Auswirkung kultureller Faktoren, ausgedrückt über religiöse Überzeugungen, auf das Verhalten zu erforschen. Als Probanden wurden Tibeter in Lhasa und Han Chinesen in Xiamen sowie Singapur ausgewählt, die aus den Gruppen der Schüler, Studenten und Professoren rekrutiert wurden. Während sich das Verhalten der Han-Chinesen untereinander nicht unterscheidet, lässt sich bei den Tibetern eine generell höhere Wahrscheinlichkeit des Annahmeverhaltens erkennen, welches größtenteils durch die Höhe des Angebots unbeeinflusst bleibt. Die Autoren interpretieren dieses Ergebnis durch kulturelle Unterschiede, die sich aus der Religiosität der Tibeter erklären lassen.

Oosterbeek et al.⁴⁸² analysieren im Rahmen einer Metaanalyse die Ergebnisse von 37 Studien mit dem Ziel, kulturelle Unterschiede im Proposer- und Responderverhalten nachzuweisen. In allen zitierten Studien kam das Ultimatumspiel zur Anwendung. Konkret wird nach einem Zusammenhang zwischen Angebotshöhen, Ablehnungsraten und ausgewählten Kategorien kultureller „Kennzahlen“ gesucht. Die Grundlage dafür liefern die Erkenntnisse von Hofstede und Inglehart⁴⁸³. Des Weiteren werden Werteskalen aus dem World-Values-Survey und Informationen zum Pro-Kopf-Einkommen berücksichtigt.⁴⁸⁴ Im Resultat stellen die Autoren fest, dass in verschiedenen geografischen Regionen das Responderverhalten variiert, das Proposerverhalten aber nur sehr geringe Unterschiede aufweist. Hier scheint es, dass Angebote in denjenigen Ländern niedriger ausfallen, in denen Autorität stärker res-

⁴⁸² Vgl. Oosterbeek et al., 2004.

⁴⁸³ Vgl. Hofstede, 1991; Inglehart, 2000.

⁴⁸⁴ Es wurden Indexwerte ausgewählt für Individualität und Machtdistanz (Hofstede), Respekt gegenüber Autorität (Inglehart), Vertrauen anderen Menschen gegenüber und eine positive Einstellung gegenüber Wettbewerb (World Values Survey: www.worldvaluessurvey.org). Angaben zum Pro-Kopf-Einkommen stammen von der Weltbank und Werte zur Einkommensungleichheit wurden von der Datenbank des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen genutzt.

pektiert wird. Trotz eines erkennbaren Musters lässt sich aber kein signifikanter Wert errechnen.

Oosterbeek et al. fragen kritisch, ob es sich bei den zahlreichen Studien, die kulturelle Unterschiede identifizieren, nicht lediglich um örtliche Verhaltensunterschiede handeln könnte, statt um tatsächliche Unterschiede kultureller Natur. Begründet wird diese Skepsis damit, dass in den analysierten Experimenten in der Regel Stichproben aus nur einer Stadt pro Land erhoben wurden. Sollte daraufhin eine kulturzentrierte Erklärung der Unterschiede verfolgt werden, stelle sich zudem die Frage, wie diese Unterschiede konkret erklärt werden können: „(...) the next issue is to relate these cultural differences to underlying factors“⁴⁸⁵. Dieser erklärende Detaillierungsgrad wurde bislang eher selten geleistet.

⁴⁸⁵ Oosterbeek et al., 2004, S. 184.

Tabelle 7-1: Ausgewählte kultur erforschende Experimente auf Basis des Ultimatumspiels

Autor (Jahr)	Untersuchter Kulturkreis nach Land	Untersuchungs- gegenstand		Ergebnisinterpretation
Roth/ Prasnikar/ Okuno- Fujiwara/ Zamir (1991)	Israel, Japan, USA, Jugosla- wien	Unterschiede von Fairnessnormen	Verhalten in Ul- timatum-spielen in vier Ländern	Fairnessvorstellungen und damit Spielergebnisse diver- gieren zwischen den unter- suchten Ländern aufgrund von kulturellen Unterschie- den.
Henrich/ Boyd/ Bowles/ Camerer/ Gintis/ McElreath/ Fehr (2001)	Peru, Tanzania, Bolivien, Ecu- ador, Mongolei, Chile, Papua- Neuguinea, Zimbabwe, Ke- nia, Paraguay, Indonesien		Verhaltensunter- schiede in Stam- mesgemeinschaft en	Die Verhaltensannahmen des Homo oeconomicus konnten, aufgrund erheblicher kulturel- ler Unterschiede, in keiner der untersuchten Kulturkreise beobachtet werden.
Buchan/ Croson (2004)	USA, Japan		Fairnesseinstel- lung in Verhand- lungen	Signifikante Unterschiede von Fairnessnormen konnten nachgewiesen werden.
Chen/Tang (2008)	Tibet, China (Han Chinesen aus Xiamen, Singapur)		Einfluss von Re- ligion in US	Eine höhere Annahmewahr- scheinlichkeit unabhängig von der Angebotshöhe kann bei den Tibetern nachgewie- sen werden.
Valenzuela/ Srivastava/ Lee (2004)	USA, Korea	Interkulturelle Individual- und Gruppenentscheidungen	Kulturelle Orien- tierung unter un- vollständiger In- formation	Koreaner reagieren ausge- prägt sensitiv auf Gruppenein- flüsse und dem situativen Kontext.
Chuah/ Hoffmann/ Jones/ Wil- liams (2007)	Malaysia (Ma- laien chinesi- scher Abstam- mung), Großbritannien		Verhalten in interkulturellen US	Angebote innerhalb der ma- laysischen Gruppe sind gene- rell höher als in gemischten Gruppen. Briten zeigen kein differenziertes Angebotsver- halten.
Hennig- Schmidt/ Li/ Yang (2008)	China		Individual- und Gruppen- entscheidungs- verhalten	Es existieren Unterschiede im Individual- und Gruppenent- scheidungsverhalten bezüg- lich der Ablehnung von vor- teilhaften Angeboten. U.a. spielen konfuzianische Wert- vorstellungen eine Rolle.

Chuah/ Hoffmann/ Jones/ Wil- liams (2009)	Malaysia (Ma- laien chinesi- scher Abstam- mung), Großbritannien		Kulturbeeinfluss- te Verhaltensun- terschiede	Unterschiede im Angebots- verhalten lassen sich durch kulturelle Unterschiede Erklä- ren
-------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------

In der vorliegenden Studie findet das Ultimatumspiel im Rahmen eines Multimethodendesigns Anwendung, wobei die in den vorgestellten Studien geäußerten Kritikpunkte berücksichtigt werden sollen. Um kulturelle Faktoren nicht lediglich als generelle Verhaltensunterschiede anzusehen, wird insbesondere der Hinweis von Oosterbeek et al. als wichtig angesehen. Dieser impliziert, dass die „underlying factors“ in der experimentellen Kulturforschung explizit untersucht werden sollten.

7.2 Kontrolle der Einflussfaktoren

In kulturvergleichenden Experimenten ist besonders die Kontrolle von Einflussfaktoren wichtig, um negative Effekte, die das Ergebnis verzerren könnten und somit die Vergleichbarkeit der Daten erschweren, zu vermeiden. Roth et al. nennen drei Faktoren, die es zu kontrollieren gilt: Sprach-, Experimentator- und Währungseffekte.⁴⁸⁶ Darüber hinaus wurden zwei weitere Kontrollfaktoren beachtet: Der Subject-Pool und das Erhebungsumfeld. Insgesamt wurden also fünf potenzielle Einflussfaktoren kontrolliert.

7.2.1 Kontrolle von Subject-Pool-Effekten

Die Testpersonen aus Korea wurden innerhalb der Studentenschaften aus insgesamt fünf Universitäten aus verschiedenen Regionen des Landes rekrutiert. Die Studenten gehörten folgenden Hochschulen an: Korea Universität, Kyung-Hee-Universität, Suwon-Universität, Pukyong-Universität und Sookmyung-Universität.

Um eine Verzerrung der Ergebnisse aufgrund eines homogenen Subject-Pools zu vermeiden, wurde auf eine Auswahl von möglichst unterschiedlichen Hochschulen geachtet.⁴⁸⁷ Die Korea Universität liegt im Zentrum der Hauptstadt Seoul. Sie genießt ein sehr hohes Renommee in Korea und gehört zu den weltweit bedeutendsten

⁴⁸⁶ Vgl. Roth et al., 1991, S. 1068; Roth et al., 1995, S. 282 ff.

⁴⁸⁷ Vgl. Mitchell/Jolley, 2013, S. 335ff.

Universitäten.⁴⁸⁸ An der Korea Universität studieren ca. 30,000 Studenten.⁴⁸⁹ Die Kyung-Hee-Universität liegt außerhalb der Innenstadt von Seoul. Ihr akademischer Ruf ist auch außerhalb Koreas bekannt.⁴⁹⁰ An ihr studieren ca. 30,000 Studenten. Der Campus der Suwon-Universität liegt in einer benachbarten Provinz von Seoul in einer Entfernung von ca. 50 km zur Hauptstadt. Die Pukyong-Universität liegt in der zweitgrößten Stadt Koreas, in Busan, die ca. 450 km von Seoul entfernt ist. Ihre Studentenzahl beläuft sich auf ca. 30,000. Die Sookmyung-Universität ist eine Frauenuniversität an der ca. 15,000 Frauen studieren. Sie liegt in der Innenstadt von Seoul. Bis auf die staatliche Pukyong-Universität befinden sich alle der genannten Universitäten in privater Trägerschaft.

Um einen Zugang zu den Studenten zu bekommen und sie zur Teilnahme an den Experimenten zu gewinnen, wurden mehrere Kommunikationskanäle gewählt. Angesprochen wurden die Studenten über E-Mail-Verteilerlisten der jeweiligen Universitäten, über Handzettel, die auf dem Campus verteilt wurden, und über ausgehängte Plakate.⁴⁹¹ Alle drei Medien verwiesen auf eine eigens eingerichtete Internetseite, über die sich die Studenten für das Experiment registrieren konnten.⁴⁹² Ein Großteil der Studenten wurde zudem in Zusammenarbeit mit dem Lehrpersonal der jeweiligen Hochschulen rekrutiert. Die Studenten setzten sich aus Bachelor- und Masterstudenten aus unterschiedlichen Studienfächern zusammen. Ein Großteil studierte Wirtschaftswissenschaften.

Die Testpersonen aus Deutschland wurden aus der Studentenschaft von vier Hochschulen aus unterschiedlichen Regionen Deutschlands rekrutiert. Sie stammten von den folgenden Hochschulen: Universität Duisburg-Essen, Hochschule Bremen, Hochschule Niederrhein, Fachhochschule Stralsund und der Fachhochschule Mainz. Die Universität Duisburg-Essen liegt in der europäischen Metropolregion Rhein-Ruhr.⁴⁹³ Mit ca. 37,000 Studenten zählt sie zu den zehn größten Hochschulen Deutschlands.⁴⁹⁴ Ihre wissenschaftliche Leistungsfähigkeit macht sie zu einer welt-

⁴⁸⁸ Die Korea Universität wird u.a. in der Top 500 Liste des Academic Ranking of World Universities geführt, vgl. Academic Ranking of World Universities (ARWU), 2011.

⁴⁸⁹ Die aktuellen Studentenzahlen wurden den Internetseiten der jeweiligen Hochschule entnommen.

⁴⁹⁰ Die Kyung-Hee Universität wird u.a. in der Top 500 Liste des Academic Ranking of World Universities geführt, vgl. Academic Ranking of World Universities (ARWU), 2011.

⁴⁹¹ Vgl. Anhang 2.

⁴⁹² Vgl. Anhang 2, h).

⁴⁹³ Europäische Metropolregionen wurden durch die Ministerkonferenz für Raumordnung im Jahr 1995 erstmalig definiert. Sie beschreiben Ballungszentren, in denen für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung wichtige Impulse entstehen, vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2012.

⁴⁹⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, 2012.

weit bedeutenden Hochschule.⁴⁹⁵ An der Hochschule Bremen studieren ca. 8,000 Studenten. Sie liegt im Zentrum der Norddeutschen Stadt Bremen. Die Hochschule Niederrhein liegt wie die Universität Duisburg-Essen in der europäischen Metropolregion Rhein-Ruhr. An ihr studieren ca. 12,000 Studenten. Die Fachhochschule Stralsund, an der ca. 3,000 Studenten studieren, liegt im Nordosten Deutschlands. Die Fachhochschule Mainz beherbergt ca. 5,000 Studenten. Die letzten vier genannten Hochschulen besitzen kein eigenständiges Promotionsrecht. Bei ihnen steht die angewandte Forschung im Vordergrund. Die fünf deutschen Hochschulen befinden sich in staatlicher Trägerschaft.

Die Studenten wurden per E-Mail-Verteiler der Universität und über Handzettel angesprochen und in Zusammenarbeit mit dem Lehrpersonal der jeweiligen Universität rekrutiert. Sie setzten sich aus Bachelor-, Master- und Diplomstudenten aus unterschiedlichen Studienfächern zusammen. Ein Großteil studierte Wirtschaftswissenschaften oder angrenzende Fächer.

7.2.2 Kontrolle von Spracheffekten

Zu den Materialien, die eine Relevanz für Spracheffekte aufweisen, gehören die in Korea verteilten Handzettel, Aushänge, Verteiler-E-Mails, die Internetseite zur Registrierung, die Instruktionen und das Entscheidungsblatt sowie der postexperimentelle Fragebogen.⁴⁹⁶ Die Handzettel, Aushänge, Verteiler-E-Mails und die Internetseite zur Registrierung wurden aus dem Englischen ins Koreanische übersetzt und von einer zweiten Person wieder ins Englische rückübersetzt. Die dabei zu erkennenden Unterschiede wurden wiederum mit zwei unterschiedlichen Personen diskutiert.⁴⁹⁷ Die Instruktionen und das Entscheidungsblatt sowie der postexperimentelle Fragebogen wurden aus dem Deutschen ins Koreanische übersetzt und durchliefen denselben Prozess aus Übersetzung und Rückübersetzung wie die übrigen Dokumente. Anschließend wurden alle Dokumente noch einmal eingehend auf Übereinstimmung zu dem Original mit mindestens zwei Muttersprachlern im Rahmen einer ausführlichen Diskussion geprüft.

⁴⁹⁵ Die Universität Duisburg-Essen wird u.a. in der Top 500 Liste des Academic Ranking of World Universities geführt, vgl. Academic Ranking of World Universities (ARWU), 2011.

⁴⁹⁶ Die Instruktionen, das Entscheidungsblatt und der postexperimentelle Fragebogen lagen bereits in deutscher Sprache vor und wurden in Deutschland in zwei Pilottests auf Verständlichkeit überprüft.

⁴⁹⁷ Es ist dabei zu beachten, dass sich eine Übersetzung und Rückübersetzung wie sie von zahlreichen Forschern verwendet wird, im Falle einer Übersetzung aus dem Englischen (bzw. Deutschen) ins Koreanische als schwierig erweist, da die Art, Sachverhalte auszudrücken bzw. sie zu beschreiben, um eine Handlung herbeizuführen, stark voneinander abweichen. Im Anschluss an eine Übersetzung und einer Rückübersetzung wird an dieser Stelle empfohlen, eine Diskussion mit mindestens zwei Muttersprachlern über die genaue Intention kritischer Textpassagen zu führen, um diese dann möglichst nah an der Intention des Originals in der gewünschten Sprache gegebenenfalls umzuformulieren.

Es wurden Pilotexperimente durchgeführt, jeweils in Korea und in Deutschland, um einen reibungslosen Ablauf sowie ein klares Verständnis der Fragen sicherzustellen. Hierzu wurde das Experiment in Korea und in Deutschland anhand von jeweils zwei Studenten durchgeführt, die nach dem Experiment zu möglichen Prozess- und Verständnisproblemen befragt wurden.

7.2.3 Kontrolle von Experimentatoreffekten

Um einen möglichen kulturellen Effekt eines Experimentators aus einem anderen Kulturkreis zu vermeiden, wurde darauf geachtet, dass der Experimentator die gleiche Nationalität wie die Testpersonen hatte. Die in Deutschland durchgeführten Experimente wurden vom Autor selber durchgeführt. Die in Korea durchgeführten Experimente wurden mithilfe von Assistenten koreanischer Nationalität durchgeführt bzw. von ihnen unterstützt. Um ein Agieren im Sinne des Experiments sicherzustellen, wurden die Assistenten vor dem Experiment detailliert über ihre Aufgaben unterrichtet. Dies beinhaltete die gemeinsame Durchsprache zu allen verwendeten Dokumenten und deren Inhalt, Informationen zum Ablauf des Experiments, das Beantworten von möglichen Fragen der Testpersonen und das Verhalten bei möglichen nichtvorhersehbaren Ereignissen. Um einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen, wurden die Assistenten schon im Rahmen der Pilotexperimente eingesetzt.

7.2.4 Kontrolle von Währungseffekten

Potenzielle Probleme können durch Währungseffekte auftreten.⁴⁹⁸ Dies sind zum einen unterschiedliche Kaufkrafthöhen im Fall von zwei wirtschaftlich sehr unterschiedlichen Ländern. Die Verwendung eines gleich hohen Spielbetrags hätte eine Beeinflussung der Entscheidung durch eine unterschiedliche Bewertung der Spielsumme durch den jeweiligen Spieler zur Folge. In diesem Experiment ist die Spielwährung und schließlich die Auszahlungswährung die jeweilige Landeswährung. Hennig-Schmidt et al.⁴⁹⁹ und Herrmann et al.⁵⁰⁰ bemessen die Auszahlungshöhe nach dem gängigen Verdienst eines studentischen Mitarbeiters des jeweiligen Landes anteilig an dem Zeitaufwand des Experiments. In Korea betrug die Spielsumme 8,000 KRW (4,70 EUR)⁵⁰¹ pro Spielerpaar. Pro Person wurde eine Aufwandsentschädi-

⁴⁹⁸ Vgl. Roth et al., 1995, S. 282 ff.

⁴⁹⁹ Vgl. Hennig-Schmidt et al., 2008, S. 377.

⁵⁰⁰ Vgl. Herrmann et al., 2008, S. 4.

⁵⁰¹ Zum Zeitpunkt der Erhebung. Der koreanische Won (KRW) ist zum Euro (EUR) sehr volatil.

gung (show-up fee) von 3000 KRW (1,76 EUR) ausgezahlt. Die Spielsumme wurde in Anlehnung an ein Stundengehalt für einen studentischen Mitarbeiter bemessen.⁵⁰² Sie betrug in Deutschland 6,40 EUR pro Spielerpaar. Zur Berechnung der Spielsumme wurde wie in Korea ein studentischer Stundenlohn angenommen und der Zeitaufwand mit 2,00 EUR entschädigt.

7.2.5 Kontrolle des Erhebungsumfelds

Die Erhebungen in Korea sowie in Deutschland wurden mit Papier und Stift („Paper and Pencil“) in Räumen der jeweiligen Hochschule, zumeist in Vorlesungsräumen, durchgeführt. Die Erhebungen folgten einem vorher festgelegten Ablaufplan und wurden protokolliert. Das Verhalten während der Erhebung wurde in den Instruktionen klar vorgeschrieben und als verbindlich für die Teilnahme an dem Experiment deklariert. Abweichungen von dem Verhalten führten zu Sanktionen, wie z. B. dem Ausschluss von der Teilnahme, wenn mit dem Nachbar gesprochen wurde. Soweit es möglich war, wurde darauf geachtet, pro Treatment mit möglichst kleinen Gruppen⁵⁰³ zu arbeiten. Um eine gegenseitige Beeinflussung der Teilnehmer zu vermeiden, wurde ein möglichst großer Abstand zwischen den Probanden eingehalten (vgl. Abbildung 7-2).

Abbildung 7-2: Platzanordnung während der Erhebung



Anmerkung:

Rechts: Vorbereitung der Plätze vor Beginn der Erhebung. Links: Platzanordnung während der Erhebung. Korea Universität im Juni 2009.

⁵⁰² Laut Information von vier Hochschulangehörigen liegt ein adäquater studentischer Stundenlohn zwischen 5000-8000 KRW. Es ist in Südkorea üblich, die Entlohnung von studentischen Mitarbeitern nach Stunden-, Tages-, Wochen- oder Monatssätzen individuell zu verhandeln.

⁵⁰³ Das heißt unter 30 Personen.

7.3 Treatments

Insgesamt wurden neun Treatments an fünf Hochschulen in Korea und an fünf Hochschulen in Deutschland durchgeführt. 590 Studenten (d. h. 295 Spielerpaare) nahmen an der Erhebung teil (s. Tabelle 7-2).

Sowohl in Korea als auch in Deutschland wurde zu Vergleichszwecken jeweils eine Erhebung unter Anwendung des klassischen Ultimatumspiels durchgeführt. In allen anderen Erhebungen kam das modifizierte Ultimatumspiel zum Einsatz (vgl. Abbildung 7-3)⁵⁰⁴. Bei dieser Variante wurden die durch die Befragung identifizierten Variablen integriert. Der Proposer wurde gebeten, Angaben zum Alter, zur Herkunft und zur Universitätszugehörigkeit zu machen. Diese Informationen wurden dem Responder mitgeteilt.

Tabelle 7-2: Übersicht: Treatments

Treatment (T)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9
Erhebungsjahr	2009				2010				
Erhebungsort	Korea				Deutschland				
Sender (Uni.)	KU	USu	USu	SMU	HB	FHM	FST	FST	UDE
Responder (Uni.)	KU	KHU	PKU	SMU	HB/ HN	UDE	FST	UDE	FHM
Frame	US	US+	US+	US+	US	US+	US+	US+	US+
Teilnehmer (Paare)	37	42	40	36	33	34	24	15	34
	155				140				
	295								

Anmerkungen:

KU = Korea University, USu = University of Suwon, PKU = Pukyong National University, KHU = Kyung Hee University, SMU = Sookmyung University, HB = Hochschule Bremen, HN = Hochschule Niederrhein, FHM = Fachhochschule Mainz, UDE = Universität Duisburg-Essen, FST = Fachhochschule Stralsund.

US = Ultimatumspiel (Standard), US+ = Ultimatumspiel, erweitert durch die kulturellen Variablen.

7.4 Ablauf

Der Ablauf der Experimente war in beiden Ländern weitgehend identisch. Allerdings waren wegen der Anwendung des anonymen und des nicht anonymen Ultimatumspiels zwei leicht unterschiedliche Abläufe erforderlich. Diese werden im Folgenden erläutert.

⁵⁰⁴ Das modifizierte Ultimatumspiel wird in Kapitel 7.4.3 ausführlich erläutert.

7.4.1 Generelle Abläufe der Experimente

In einer kurzen Einleitungsrede in der jeweiligen Landessprache⁵⁰⁵ wurde darum gebeten, sich während der Erhebung ruhig zu verhalten. Anschließend konnten die Kuverts mit der Instruktion und dem Entscheidungsblatt von den Testpersonen geöffnet und bearbeitet werden.⁵⁰⁶ Fragen wurden auf Handzeichen am Platz der Testperson besprochen. Die Testpersonen waren entweder in der Rolle des Proposers oder des Responders. Die Rolle des Proposers verlangte die Aufteilung der Spielsumme. In Korea konnte der Proposer die Spielsumme in 500-KRW-Schritten (entspricht ca. 0,30 EUR) anbieten, in Deutschland konnte die Summe in 0,40-EUR-Schritten angeboten werden. Diese Aufteilung wurde gewählt, um in der Auswertung eine Vergleichbarkeit der Daten sicherzustellen. Der Responder hatte im Anschluss die Wahl, die angebotene Summe anzunehmen oder abzulehnen. Nachdem der Proposer und der Responder entschieden hatten, wurden die Dokumente wieder in das Kuvert gelegt und eingesammelt. Alle Dokumente wurden vorher nummeriert, so dass sie später zugeordnet werden konnten. Den nicht anonymen Treatments folgte eine Responderbefragung. Die Auszahlung erfolgte per Banküberweisung oder in bar zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt.⁵⁰⁷

Es wurden zwei unterschiedliche Varianten des Ultimatumspiels gespielt: die anonyme und die nicht anonyme Variante.

7.4.2 Die anonyme Variante des Ultimatumspiels

Die anonyme Variante des Ultimatumspiels bezeichnet das Standardultimatumspiel (vgl. Kapitel 7.1.3). In dieser Variante wurde der Proposer aufgefordert, den zur Verfügung gestellten Betrag mit dem Responder zu teilen. Die Instruktion verlangte von dem Proposer nur, eine Entscheidung über die Aufteilung des Betrags zu treffen. Das Entscheidungsblatt, welches die Information über die Proposerentscheidung enthielt, wurde dem Responder in einem weiteren Treatment übergeben. Er musste dann lediglich über die Annahme oder Ablehnung des angebotenen Betrags entscheiden. Dem Proposer und dem Responder waren keine weiteren Informationen über den jeweiligen Mitspieler bekannt.

⁵⁰⁵ In Korea durch einen koreanischen Assistenten bzw. in Deutschland vom Autor selbst.

⁵⁰⁶ Die Instruktionen wurden in Anlehnung an die von Charness/Gneezy (2008) und Güth et al. (1982) verwendeten entworfen. Alle in Korea und Deutschland benutzten Dokumente befinden sich in Anhang 9.

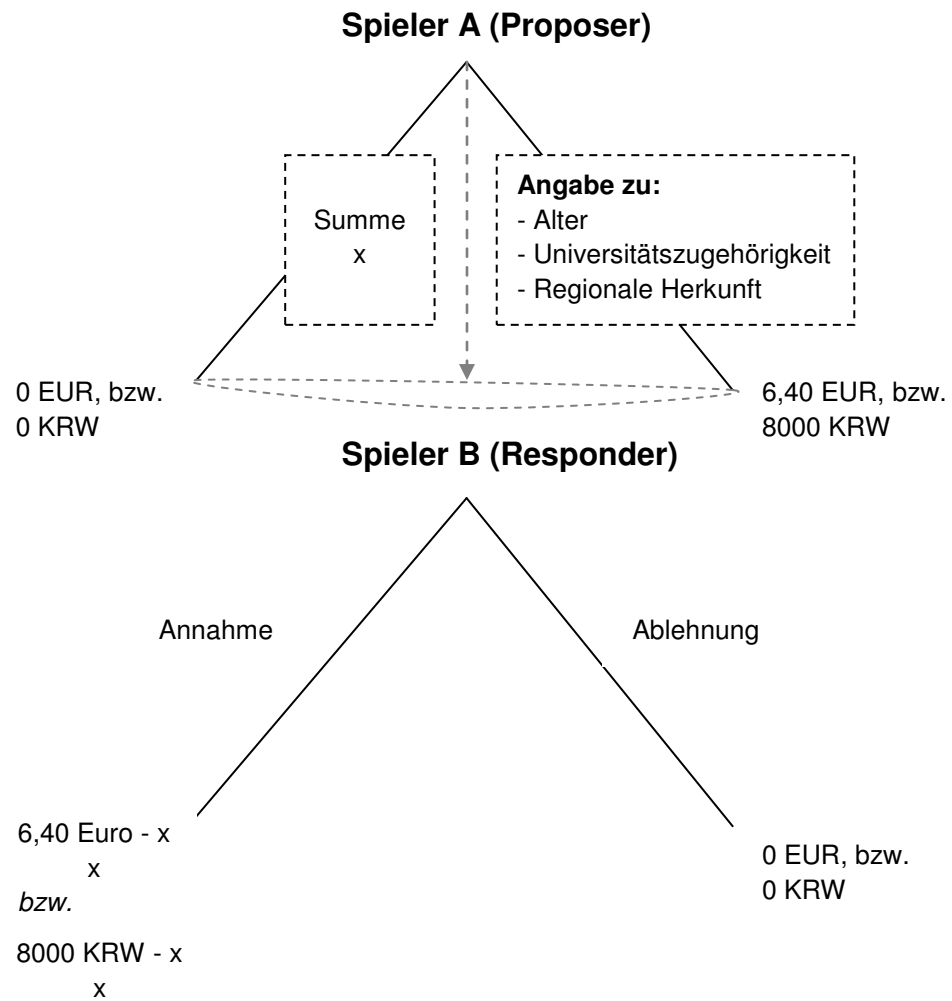
⁵⁰⁷ Diese Kombination der Auszahlungsweisen, hervorgerufen durch zeitliche und räumliche Unterschiede der Paper-und-Pencil-Erhebungen, folgte dem Vorgehen von Netzer/Sutter, 2009, S. 8-9.

Die Ergebnisse dieser Treatments sollten dem Vergleich mit den nicht anonymen Treatments dienen. Den Erfahrungen aus Ultimatumspielen folgend war damit zu rechnen, dass Angebote von weniger als 20-30 % des zur Verfügung gestellten Betrags als unfair angesehen und daher abgelehnt würden. In dem Fall gingen beide Spieler leer aus (vgl. Kapitel 7.1.3).

7.4.3 Die nicht-anonyme Variante des Ultimatumspiels

In der nicht anonymen Variante des Ultimatumspiels wurde von dem Proposer verlangt, eine Entscheidung über die Aufteilung des zur Verfügung gestellten Betrags zu treffen. Zusätzlich sollte der Proposer Angaben zu seinem Alter, der Universitätszugehörigkeit und der regionalen Herkunft machen. Diese vier Informationen wurden dem Responder mitgeteilt, der unter Berücksichtigung dieser Informationen eine Entscheidung zur Annahme oder Ablehnung des angebotenen Betrags treffen sollte (s. Abbildung 7-3). Um ein besseres Verständnis für die Entscheidung des Responders zu erzielen, wurden alle Responder, die an der nicht anonymen Variante des Ultimatumspiels teilgenommen haben, in einer postexperimentellen Befragung befragt. Damit die Entscheidungen der Responder im Nachhinein nicht mehr geändert werden konnten, wurden sie erst nach dem Einsammeln der Kuverts gebeten, den postexperimentellen Fragebogen auszufüllen.

Abbildung 7-3: Der Spielbaum des nicht-anonymen Ultimatumspiels



7.5 Hypothesengenerierung zum Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland

Auf der Grundlage der Aussagen in Form von Stylized Facts (Kapitel 6.2) können nun Hypothesen zum Einfluss der kulturellen Faktoren auf das Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland generiert werden.

Die Hypothesen (H_x) werden im nächsten Kapitel mithilfe des Ultimatumspiels getestet. Da im Rahmen dieses Spiels Beobachtungen zum Entscheidungsverhalten des Anbietenden (Proposer) und des Annehmenden (Responder) gemacht werden können, lassen sich für jeden Faktor jeweils zwei Aussagen für Korea und Deutschland treffen. Somit können bei drei einzelnen Faktoren und den Faktoren auf aggregierter Ebene insgesamt 16 Hypothesen generiert werden. Tabelle 7-3 fasst die Hypothesen zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland in einer Übersicht zusammen.

7.5.1.1 Aggregierte Ebene

Für Korea lässt sich vermuten, dass die Angabe von Informationen zum Alter, Heimatort und zur Universitätszugehörigkeit des Anbieters für diesen keinen Einflussfaktor für die Bestimmung der Angebotshöhe darstellt. Die Bewertung dieser Informationen spielt aber vermutlich für den Responder eine Rolle. Es lassen sich folgende Hypothesen aufstellen:

H_1 : Die Kommunikation der kulturellen Faktoren hat keinen Einfluss auf das Anbieterverhalten.

H_2 : Die Kommunikation der kulturellen Faktoren hat einen Einfluss auf das Annahmeverhalten.

Für Deutschland konnten keine Anhaltspunkte für einen Einfluss der kulturellen Faktoren identifiziert werden:

H₃: Die Kommunikation der kulturellen Faktoren hat keinen Einfluss auf das Anbieterverhalten.

H₄: Die Kommunikation der kulturellen Faktoren hat keinen Einfluss auf das Annahmeverhalten.

7.5.1.2 Seniorität

Im Rahmen der Befragung in Korea wurde das Alter als wichtigster Einflussfaktor auf das Entscheidungsverhalten genannt. Daher kann vermutet werden, dass die Angabe des Alters des Anbieters die Entscheidung des Responders beeinflusst. Die Anbieterentscheidung ist durch die Angabe des Alters voraussichtlich nicht betroffen. Es lassen sich für Korea folgende Hypothesen herleiten:

H₅: Das Alter des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Angebotshöhe.

H₆: Das Alter des Anbieters hat einen Einfluss auf die Responderentscheidung.

Für Deutschland lässt sich weder auf Anbieter- noch auf Responderseite ein Einfluss vermuten. Dies führt zu folgenden Hypothesen:

H₇: Das Alter des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Angebotshöhe.

H₈: Das Alter des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Responderentscheidung.

7.5.1.3 Universitätsbeziehungen

Auf Grundlage der zuvor generierten Stylized Facts lässt sich vermuten, dass die Information über die Universitätszugehörigkeit in Korea einen starken Einfluss auf das Entscheidungsverhalten hat. Es kann daher ein Einfluss auf die Responderentscheidung vermutet werden; die Entscheidung über die Angebotshöhe ist davon nicht betroffen:

H₉: Die Universitätszugehörigkeit des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Angebotshöhe.

H₁₀: Die Universitätszugehörigkeit des Anbieters hat einen Einfluss auf die Responderentscheidung.

Unter Testpersonen in Deutschland lässt sich kein Einfluss von Universitätsbeziehungen auf die Angebotshöhe oder auf die Responderentscheidung vermuten:

H₁₁: Die Universitätszugehörigkeit des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Angebotshöhe.

H₁₂: Die Universitätszugehörigkeit des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Responderentscheidung.

7.5.1.4 Regionale Herkunft

Die Angabe der regionalen Herkunft beeinflusst die Entscheidung des Anbieters voraussichtlich nicht, aber diese Information wird vermutlich die Responderentscheidung beeinflussen. Es lassen sich folgende Hypothesen ableiten:

H₁₃: Die regionale Herkunft des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Angebotshöhe.

H₁₄: Die regionale Herkunft des Anbieters hat einen Einfluss auf die Responderentscheidung.

Die regionale Herkunft des Anbieters und des Responders in Deutschland hat vermutlich keinen Einfluss auf deren Entscheidungen:

H₁₅: Die regionale Herkunft des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Ange-

botshöhe.

H₁₆: Die regionale Herkunft des Anbieters hat keinen Einfluss auf die Responderentscheidung.

Die insgesamt 16 Hypothesen zum Einfluss der kulturellen Faktoren auf das Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland sind in Tabelle 7-3 zusammengefasst.

Tabelle 7-3: Zusammenfassung: Hypothesen zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland

	KR		DE	
	P	R	P	R
KF	H ₁ (x)	H ₂ (+)	H ₃ (x)	H ₄ (x)
A	H ₅ (x)	H ₆ (+)	H ₇ (x)	H ₈ (x)
U	H ₉ (x)	H ₁₀ (+)	H ₁₁ (x)	H ₁₂ (x)
R	H ₁₃ (x)	H ₁₄ (+)	H ₁₅ (x)	H ₁₆ (x)

Anmerkung:

H_x = Hypothese x, KF = Kulturelle Faktoren, A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = Regionalzugehörigkeit (Heimat), KR = Korea, DE = Deutschland, P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider), (+) = Einfluss, (x) = kein Einfluss

7.6 Auswertung

7.6.1 Deskriptive Statistik

Zur Darstellung der Ergebnisse wird hier zunächst die beschreibende Statistik präsentiert.⁵⁰⁸ Die Ergebnisse der durchgeführten Erhebung in Korea und in Deutschland sind jeweils in Tabelle 7-4 und Tabelle 7-5 detailliert dargestellt.

In beiden Erhebungen wurden die Daten aus ganzheitlicher Sicht (holistisch), kombiniert sowie faktorspezifisch betrachtet. Diese Sichtweisen wurden gewählt, um erste Unterscheidungsmuster auf unterschiedlich aggregierter Datenebene zu beobachten.

Die holistische Sicht unterscheidet die Daten jeweils anhand der beiden Bedingungen anonym und nicht-anonym.

In der kombinierten Betrachtung werden die jeweiligen Variablen Alter (A), Universitätszugehörigkeit (U) und regionale Herkunft (R) in unterschiedlichen Kombinationen betrachtet und anhand gleicher (=) und ungleicher (\neq) Variablenausstattung zwischen den zwei Spielern vergleichend dargestellt. Hierbei wird zum einen zwischen einer 3-Variablen-Kombination und einer 2-Variablen Kombination unterschieden, die insgesamt alle drei Möglichkeiten der Kombination zeigt.

In der faktorspezifischen Betrachtung werden die Ergebnisse der Entscheidungen der beiden Spieler jeweils unter Berücksichtigung einzelner Variablen dargestellt. Hierbei sind die Entscheidungen von Spielern von Interesse, die der gleichen bzw. nicht der gleichen Hochschule angehören, Gleichheiten bzw. Ungleichheiten in der regionalen Herkunft aufweisen und gleichen bzw. ungleichen Alters sind. Die Unterschiede im Alter werden in weitere Kategorien unterteilt, in denen der Proposer jünger, gleichalt und älter als der Responder ist.

Zwar ist zu bemerken, dass die Aussagekraft der 2-Variablen-Kombination und der faktorspezifischen Darstellung durch den hierbei unbekannt bleibenden Einfluss der jeweils unberücksichtigten Variable eingeschränkt ist, dennoch kann die hier gewählte Darstellung als hilfreich angesehen werden, um erste Anhaltspunkte eines möglichen Musters im Entscheidungsverhalten zu identifizieren.

Unter den zuvor beschriebenen Bedingungen werden die Häufigkeiten der ange-

⁵⁰⁸ Vgl. Chuah et al., 2007; Henrich, Henning-Schmidt et al., 2007; Henrich 2000.

nommenen und abgelehnten Angebote unterschieden, die Mittelwerte (arithmetisches Mittel, Median und Modus) der angenommenen und abgelehnten Angebote verglichen und die Standardabweichung dargestellt.

Der Modalwert, also der häufigste Wert der angenommenen Angebote, liegt in allen Betrachtungsweisen bei 50% des angebotenen Betrages. Dieser Wert ist nicht unüblich und wurde in anderen Studien, die das Ultimatumspiel verwenden, beobachtet.⁵⁰⁹

Der Modalwert sowie der Medianwert der Ablehnungen zeigen ein ähnliches Muster. Beide Durchschnittswerte zeigen unter der gleichen Bedingung höhere Werte an als unter der ungleichen Bedingung und deuten mit Ablehnungshöhen von ca. 40% der angebotenen Summe auf eine Ablehnung relativ hoher Summen hin, sobald der Responder die gleichen Merkmale unter den drei Ausgewählten aufweist. Unter den angenommenen Angeboten zeigt der Median, der zentrale Wert einer aufsteigend geordneten Zahlenreihe, Werte von 50% sowie Werte, die der 50%-Marke nahe kommen.

Aufgrund der Tatsache, dass der Median lediglich die Position eines Wertes in einer Rangordnung bzw. der Modus die Häufigkeit eines Wertes berücksichtigt, ist deren Aussagekraft eingeschränkt. Da das arithmetische Mittel den Mittelwert auf Basis der Summe aller Werte geteilt durch die Anzahl der Beobachtungen berechnet, stellt es den am besten geeigneten Mittelwert der deskriptiven Statistik dar, um erste Muster zu untersuchen und findet daher im weiteren Verlauf der deskriptiven Datenanalyse Anwendung. Die Streuung der errechneten Werte der Ablehnungen und Annahmen um das arithmetische Mittel (Standardabweichung) beträgt im Durchschnitt zwei bis drei Angebotsstufen⁵¹⁰ zum Mittelwert und weisen damit einen üblichen Wert im Ultimatumspiel auf.⁵¹¹

Eine ausführliche Darstellung und Interpretation folgt der Ansicht der beiden Tabellen.

⁵⁰⁹ Vgl. Oosterbeek et al., 2004.

⁵¹⁰ D.h. EUR 0,80-1,20 EUR, bzw. 1000-1500 KRW, vgl. Kapitel 7.4.1.

⁵¹¹ Vgl. Oosterbeek et al., 2004.

Tabelle 7-4: Mittelwerte des Annahme- und Ablehnungsverhaltens (Korea)

				Häufigkeiten					Mittelwerte (%)						SA	
				Angen.	Abgel.	Summe	Abgel.	Delta	Arithm. Mittel		Median		Modus		Angen.	Abgel.
				Angen.	Abgel.	Summe	Abgel.	Delta	Angen.	Abgel.	Angen.	Abgel.	Angen.	Abgel.		
1	Holistisch		Anonym	28	9	37	24,32%		0,40	0,30	0,44	0,25	0,50	0,13a	2	3
			Nicht-anonym	102	16	118	13,56%	10,77%	0,48	0,30	0,50	0,38	0,50	0,38	3	3
2	Kombiniert	3-Variablen	AUR =	9	1	10	10,00%		0,44	0,44	0,44	0,44	0,50	0,44	1	-
		entweder = oder ≠	≠	30	7	37	18,92%	-8,92%	0,52	0,29	0,50	0,38	0,50	0,38a	3	2
3		2-Variablen	AU =	19	1	20	5,00%		0,43	0,44	0,44	0,44	0,50	0,44	1	-
			≠	49	10	59	16,95%	-11,95%	0,51	0,24	0,50	0,25	0,50	0,06	4	3
4			AR =	15	3	18	16,67%		0,47	0,48	0,50	0,44	0,50	0,38a	2	2
			≠	32	8	40	20,00%	-3,33%	0,52	0,31	0,50	0,38	0,50	0,38	3	2
5			UR =	22	1	23	4,35%		0,41	0,44	0,47	0,44	0,50	0,44	2	-
			≠	42	8	50	16,00%	-11,65%	0,52	0,32	0,50	0,38	0,50	0,38a	3	3
6	Faktor-spezifisch	1-Variable	A P < R	20	8	28	28,57%		0,48	0,31	0,50	0,38	0,50	0,38	2	2
			P = R	36	4	40	10,00%		0,46	0,48	0,50	0,47	0,50	0,38a	2	2
			P > R	40	3	43	6,98%		0,50	0,10	0,50	0,06	0,50	0,00a	2	2
7			U =	34	2	36	5,56%		0,42	0,41	0,44	0,41	0,50	0,38a	2	1
			≠	68	14	82	17,07%	-11,52%	0,51	0,28	0,50	0,31	0,50	0,06a	3	3
8			R =	46	7	53	13,21%		0,47	0,26	0,50	0,25	0,50	0,06	3	4
			≠	54	9	63	14,29%	-1,08%	0,50	0,33	0,50	0,38	0,50	0,38	3	2

Erläuterungen: Werte: 0=0%, 1=100%. Angen. = angenommen, Abgel. = abgelehnt; A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = regionale Herkunft; = gleich, ≠ ungleich; P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider), SA = Standardabweichung, a. Mehrere Modi vorhanden. Der kleinste Wert wird angezeigt.

Tabelle 7-5: Mittelwerte des Annahme- und Ablehnungsverhaltens (Deutschland)

				Häufigkeiten					Mittelwerte (%)						SA	
				Angen.	Abgel.	Summe	Abgel.	Delta	Arithm. Mittel		Median		Modus		Angen.	
				Angen.	Abgel.	Summe	Abgel.	Delta	Angen.	Abgel.	Angen.	Abgel.	Angen.	Abgel.	Angen.	Abgel.
1	Holistisch		Anonym	28	5	33	15,15%		0,53	0,24	0,50	0,19	0,50	0,06	3	3
			Nicht-anonym	90	20	110	18,18%	-3,03%	0,51	0,34	0,50	0,38	0,50	0,50	3	2
2	Kombiniert	3-Variablen	AUR =	5	3	8	37,50%		0,61	0,50	0,63	0,50	0,50a	0,50	2	-
		entweder = oder ≠	≠	36	9	45	20,00%	17,50%	0,48	0,34	0,50	0,38	0,50	0,44a	3	2
3		2-Variablen	AU =	6	4	10	40,00%		0,59	0,46	0,56	0,50	0,50	0,50	2	2
			≠	45	10	55	18,18%	21,82%	0,47	0,34	0,50	0,38	0,50	0,38a	3	2
4			AR =	15	7	22	31,82%		0,47	0,33	0,50	0,38	0,50	0,50	3	3
			≠	39	9	48	18,75%	13,07%	0,49	0,34	0,50	0,38	0,50	0,44a	3	2
5			UR =	18	4	22	18,18%		0,65	0,50	0,56	0,50	0,50	0,50	3	-
			≠	49	10	59	16,95%	1,23%	0,48	0,34	0,50	0,34	0,50	0,31a	3	2
6	Faktor-spezifisch	1-Variable	A P < R	28	5	33	15,15%		0,61	0,41	0,50	0,50	0,50	0,50	4	2
			P = R	29	9	38	23,68%		0,49	0,33	0,50	0,31	0,50	0,50	2	2
			P > R	33	6	39	15,38%		0,44	0,31	0,50	0,34	0,50	0,44	2	2
7			U =	22	5	27	18,52%		0,64	0,46	0,56	0,50	0,50	0,50	3	1
			≠	68	15	83	18,07%	0,45%	0,47	0,31	0,50	0,31	0,50	0,38	2	2
8			R =	37	9	46	19,57%		0,53	0,36	0,50	0,38	0,50	0,50	3	3
			≠	90	11	101	10,89%	8,67%	0,51	0,34	0,50	0,31	0,50	0,31	3	2

Erläuterungen: Werte: 0=0%, 1=100%. Angen. = angenommen, Abgel. = abgelehnt; A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = regionale Herkunft; = gleich, ≠ ungleich; P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider), SA = Standardabweichung, a. Mehrere Modi vorhanden. Der kleinste Wert wird angezeigt.

Im Folgenden werden die Ergebnisse zusammengefasst und interpretiert. Tabelle 7-6 zeigt die Mittelwerte der Angebote sowie der Annahme- bzw. Ablehnungsentscheidung.

Tabelle 7-6: Arithmetisches Mittel der Angebotshöhen und Entscheidungen

KR				DE				
anonym		nicht-anonym		anonym		nicht-Anonym		
38%		44%		49%		48%		Proposer
ang.	abg.	ang.	abg.	ang.	abg.	ang.	abg.	
40%	30%	48%	30%	53%	24%	51%	34%	Responder

Anmerkungen: ang. = angenommen, abg. = abgelehnt; KR = Korea, DE = Deutschland; Anonym = Standard Ultimatumspiel, nicht-Anonym = Ultimatumspiel, um die kulturellen Variablen erweitert.

Das Anbieter- und das Entscheiderverhalten lassen markante Unterschiede erkennen.

Proposer (Anbieter-) Perspektive

Während die Angebote der Testpersonen aus Deutschland sich nahe dem 50 %-Niveau bewegen, sind diese in Korea weitaus niedriger. Hier ist zudem der Unterschied in der Angebotshöhe unter anonymer und nicht anonymer Bedingung auffallend. Unter anonymer Bedingung ist die Angebotshöhe wesentlich niedriger. Dieser „Anonymitätseffekt“ lässt sich unter den deutschen Testpersonen nicht erkennen.

Responder (Entscheider-) Perspektive

Das Entscheiderverhalten zeigt in Korea zunächst keine markante Abweichung von den üblichen Beobachtungen in Ultimatumspielen. Die Ablehnung von Angeboten bis ca. 30 % der gesamten Spielsumme entspricht in etwa der Ablehnungsquote aus anderen Ultimatumspielen.

Im Gegensatz zu den vergleichsweise niedrigen Angeboten in Korea sind die Angebote der deutschen Testpersonen auffallend höher. Sie liegen im Vergleich zu den Angeboten in Korea über 50 % der Spielsumme. Daher weisen die angenommenen Angebote in Deutschland einen tendenziell höheren Wert auf.

Von besonderem Interesse ist die Analyse der nicht anonymen Erhebung, in der die

kulturellen Variablen des Anbieters offengelegt wurden. Eine zusammengefasste Übersicht zeigt Tabelle 7-7:

Tabelle 7-7: Ablehnungshäufigkeit und durchschnittliche Annahme- und Ablehnungshöhen

				Häufigkeiten		Ø (ang.-/ abg. Angebote)			
				DE	KR	DE	KR	DE	KR
				Ablehnungen		abg.	abg.	ang.	ang.
1	Holistisch		Anonym		0,15	0,24	0,24	0,30	0,53
			Nicht-anonym		0,18	0,14	0,34	0,30	0,51
2	Kombiniert	3-Variablen entweder = oder ≠	AUR =		0,38	0,10	0,50	0,44	0,61
			≠		0,20	0,19	0,34	0,29	0,48
3		2-Variablen entweder = oder ≠	AU =		0,40	0,05	0,46	0,44	0,59
			≠		0,18	0,17	0,34	0,24	0,47
4			AR =		0,32	0,17	0,33	0,48	0,47
			≠		0,19	0,20	0,34	0,31	0,49
5			UR =		0,18	0,04	0,50	0,44	0,65
			≠		0,17	0,16	0,34	0,32	0,48
6	Faktor- spezifisch	1-Variable entweder = oder ≠	A P < R		0,15	0,29	0,41	0,31	0,61
			P = R		0,24	0,10	0,33	0,48	0,49
			P > R		0,15	0,07	0,31	0,10	0,44
7			U =		0,19	0,06	0,46	0,41	0,64
			≠		0,18	0,17	0,31	0,28	0,47
8			R =		0,20	0,13	0,36	0,26	0,53
			≠		0,11	0,14	0,34	0,33	0,51

Anmerkungen:

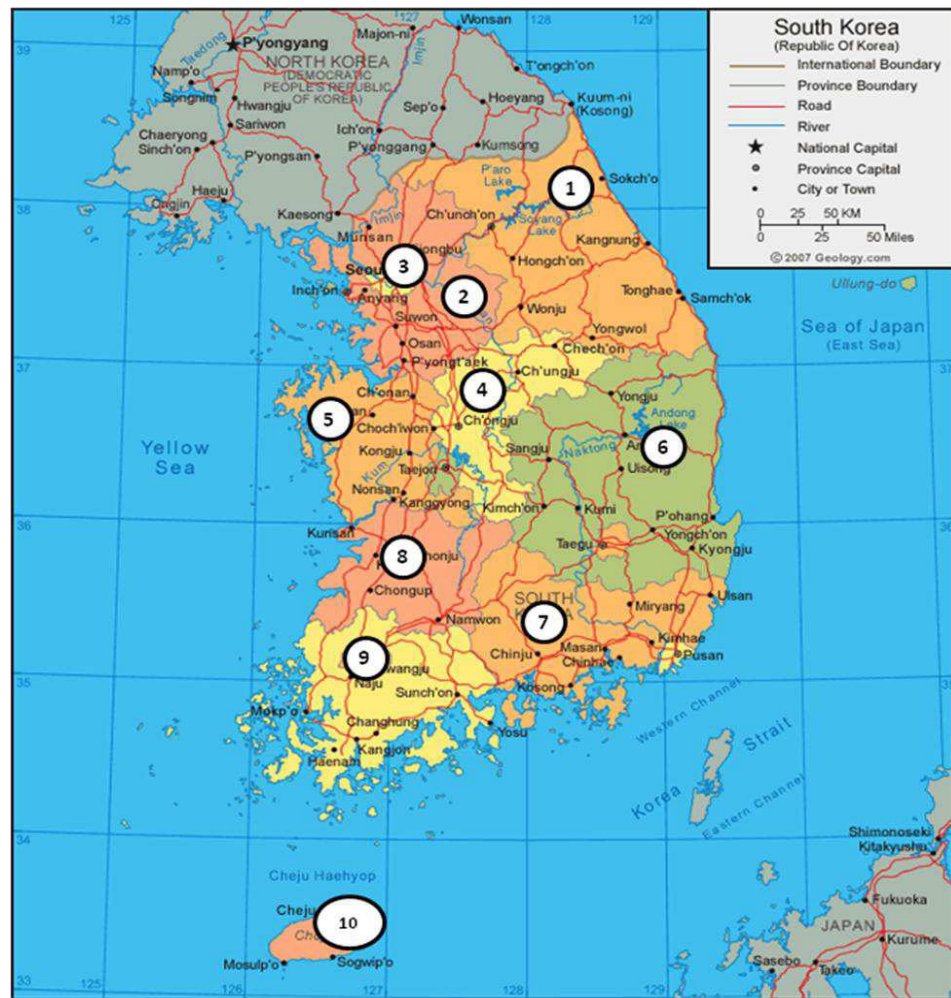
Werte: 0=0%, 1=100%. ang. = angenommen, abg. = abgelehnt; A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = Herkunft; = gleich, ≠ ungleich; P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider)

Um ein erstes Muster von Verhaltensunterschieden zwischen Anbieter und Entscheider zu untersuchen, wurden Spielerpaare betrachtet, die jeweils alle drei, zwei oder mindestens eine Gemeinsamkeit im Hinblick auf Alter⁵¹², Universitätszugehörigkeit und Herkunft hatten (s. Tabelle 7-7, Nr. 2-8). Diese wurden mit Spielerpaaren verglichen, die in der jeweiligen Kategorie keine Gemeinsamkeiten aufwiesen.

Die gleiche Herkunft wurde nach Provinzen bzw. Bundesländern bestimmt. Dabei wurde Provinzen bzw. Bundesländer zusammengefasst (vgl. Abbildung 7-4 und 7-5).

⁵¹² Ein gleiches Alter wurde mit einem Unterschied von maximal +/- einem Jahr definiert.

Abbildung 7-4: Aufteilung der Regionen für die experimentelle Erhebung in Korea



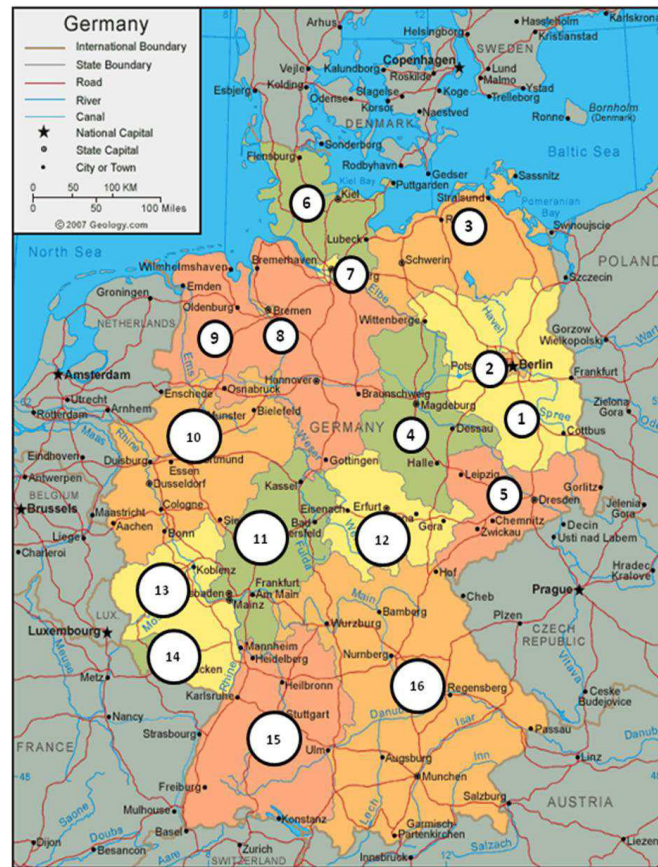
Quelle: <http://geology.com/world/south-korea-satellite-image.shtml>,
Zugriff: 13. Mai 2009

Nr.	Lage*	Provinz
1	NE	Gangwon-do
2	NW	Gyeonggi-do
3	NW	Seoul
4	Cen	Chungcheongbuk-do
5	NW	Chungcheongnam-do
6	SE	Gyeongsangbuk-do
7	SE	Gyeongsangnam-do
8	SW	Jeollabuk-do
9	SW	Jeollanam-do
10	J	Jeju-do

Nr.	Lage*
1	NE
2, 3, 5	NW
4	Cen
6, 7	SE
8, 9	SW
10	J

* N= North, S= South, E= East, W= West, Cen= Central, J= Jeju

Abbildung 7-5: Aufteilung der Regionen für die experimentelle Erhebung in Deutschland



Quelle: <http://geology.com/world/germany-satellite-image.shtml>, Zugriff: 13. Mai 2009

Nr.	Lage*	Bundesland
1	NE	Brandenburg
2	NE	Berlin
3	NE	Mecklenburg-Vorpommern
4	NE	Sachsen-Anhalt
5	NE	Sachsen
6	NW	Schleswig-Holstein
7	NW	Hamburg
8	NW	Bremen
9	NW	Niedersachsen
10	NW	Nordrhein-Westfalen
11	Cen	Hessen
12	Cen	Thüringen
13	SW	Rheinland-Pfalz
14	SW	Saarland
15	SW	Baden-Württemberg
16	SE	Bayern

Nr.	Lage*
1, 2, 3, 4, 5	NE
6, 7, 8, 9, 10	NW
11, 12	Cen
13, 14, 15	SW
16	SE

* N= North, S= South, E= East, W= West, Cen= Central

Um der auf Basis der Literatur anzunehmenden Auswirkung von Altersunterschieden gerecht zu werden, wurde der Faktor Alter weiter unterteilt. Hierbei wurden Spielerpaare betrachtet, bei denen der Anbieter jeweils jünger und älter als der Entscheider war, sowie solche, die gleich alt waren.

Beobachtungen unter den koreanischen Testpersonen

Werden zunächst die Ablehnungshäufigkeiten der holistisch betrachteten Kategorie (Tabelle 7-7, Nr. 1) verglichen, überraschen die stark divergierenden Werte: Bei einer gleichen Angebotshöhe von 30 % des Gesamtbetrages wird in der anonymen Variante des Ultimatumspiels eine fast doppelt so hohe Ablehnungshäufigkeit festgestellt wie in der Variante, in der die kulturellen Variablen des Anbieters dem Entscheider bekannt sind.

Betrachtet man den Faktor Alter, nimmt die Ablehnungshäufigkeit einen linearen Verlauf an: Je älter der Anbieter im Vergleich zum Entscheider ist, desto geringer sind die Ablehnungen. Ist der Anbieter jünger als der Entscheider, beträgt die Ablehnungshäufigkeit 29 %⁵¹³. Sind Anbieter und Entscheider gleich alt, liegt dieser Wert bei 10 %⁵¹⁴. Ist der Anbieter älter als der Entscheider, liegt die Ablehnungshäufigkeit bei lediglich 7 %⁵¹⁵.

Studieren Anbieter und Entscheider an der gleichen Universität, liegt die Ablehnungshöhe bei 6 %⁵¹⁶, während dieser Wert wesentlich höher liegt, wenn die Spieler unterschiedlichen Universitäten angehören (17 %)⁵¹⁷.

Die Ablehnungshäufigkeit bei der separaten Betrachtung des Faktors Herkunft zeigt keine besonderen Merkmale. Sie weist bei gleicher und ungleicher Herkunft der Spieler eine identische Häufigkeit auf. Angenommene Angebote liegen bei ca. der Hälfte des Spielbetrags und abgelehnte Angebote bei ca. 30 % des Einsatzes.

Der Ablehnungshäufigkeit stehen geringe Angebotshöhen entgegen. Geringe Angebote, d. h. Angebote $\leq 30\%$ der Spielsumme, werden abgelehnt. Es stellt sich die Frage, ob den o. g. Unterschieden in der Ablehnungshäufigkeit geringe Angebotshöhen gegenüber stehen. Zieht man die Werte der kombinierten Kategorie (Tabelle 7-7, Nr. 2-5) zur Betrachtung der Ablehnungshöhen hinzu, lässt sich feststellen, dass

⁵¹³ Gerundet, bei einer Angebotshöhe von 30 % des Spielbetrags.

⁵¹⁴ Obwohl der angebotene Betrag fast die Hälfte (48 %) des Gesamtbetrags ausmachte.

⁵¹⁵ Gerundet, bei 10 % des Gesamtbetrags.

⁵¹⁶ Gerundet.

⁵¹⁷ Gerundet.

bei Spielerpaaren mit gleicher Variablenausstattung die Ablehnungshöhe bei > 40 % der Angebotssumme liegt. Anders ausgedrückt: Ist der Entscheider gleichen Alters wie der Anbieter, studiert er an derselben Universität oder kommt er aus derselben Region wie der Anbieter, wird ein relativ hohes Angebot häufig abgelehnt. Diese Beobachtung verblüfft zwar, sie ist aber in ähnlicher Form in der wissenschaftlichen Debatte über die Ablehnung vorteilhafter Angebote bereits bekannt.⁵¹⁸ Eine Interpretation zu diesem im ersten Moment irrationalen Phänomen soll an späterer Stelle im Kontext der Gesamtauswertung erfolgen.

Zusammenfassend lässt sich der Unterschied in der Ablehnungshäufigkeit nennen, die sich unterscheidet wenn unter anonymer Bedingung gespielt wird, oder wenn dem Entscheider die persönlichen Merkmale des Anbieters bekannt sind. Zudem scheint das Alter des Anbieters eine Rolle bei der Entscheidung zu spielen. Gehört der Entscheider derselben Universität an oder ist der Anbieter gleichen Alters, werden außergewöhnlich hohe Angebote abgelehnt. Der Faktor Herkunft scheint keinen wesentlichen Einfluss zu haben.

Beobachtungen unter den deutschen Testpersonen

Ungewöhnlich in der Erhebung unter den deutschen Probanden ist zunächst das hohe Angebotsniveau. Das arithmetische Mittel weist stellenweise Werte von mehr als 50 % auf, teilweise mehr als 60 % als Wert für den von dem Spielbetrag angebotenen Anteil (s. Tabelle 7-7). Dies deutet auf ein tendenziell eher altruistisches Angebotsverhalten hin.

Das Ergebnis des klassischen, also anonymen, Ultimatumspiels verglichen mit der Variante, in der dem Entscheider die persönlichen Informationen des Anbieters kommuniziert werden, zeigen identische Ablehnungshäufigkeiten von jeweils 15 % und 18 %.

In der spezifischen Betrachtung des Faktors Alter liegt die Ablehnungshäufigkeit bei Spielern unterschiedlichen Alters auf einem gleichen Niveau von 15 %. Ist der Anbieter allerdings jünger, wurden Angebote von ca. 40 % des Spielbetrags abgelehnt und Angebote von über 60 % angenommen. Die Ablehnungshäufigkeit ist bei gleichem Alter am höchsten. Die Annahmehöhe von 50 % und Ablehnungshöhe von 30 %⁵¹⁹ liegen allerdings auf dem üblichem Niveau.

⁵¹⁸ Hennig-Schmidt et al. (2008) identifizieren anhand von abgelehnten hohen Angeboten im Rahmen eines Ultimatumspiels insgesamt acht Kategorien zur Begründung, warum vorteilhafte Angebote abgelehnt werden.

⁵¹⁹ Beide Werte sind gerundet.

Die Betrachtung des Faktors Universitätszugehörigkeit zeigt zwar einen identischen Wert, allerdings sind bei gleicher Universitätszugehörigkeit der Spieler die Werte der angenommenen Angebote und die der Ablehnungen außergewöhnlich hoch. Es wurden Angebote von über 60 % des Spielbetrags gemacht, was ein stark altruistisches Verhalten signalisiert, zudem wurden Angebote von 46 %, also von fast der Hälfte des Spielbetrags, abgelehnt.

Die angenommenen sowie die tatsächlich abgelehnten Beträge sind unter beiden Bedingungen für den Faktor Herkunft, also jeweils gleiche und unterschiedliche Herkunft, mit den für Ultimatumspielen typischen Beobachtungen identisch. Allerdings lässt sich auch in diesem Fall bei Spielern gleicher Herkunft eine doppelt so hohe Ablehnungshäufigkeit feststellen (Δ ca. 9 %).

Wie auch in der Erhebung in Korea festgestellt wurde, lehnen auch deutsche Entscheider hohe Angebote ab. Es werden Angebote von > 40 % der Spielsumme, teilweise sogar faire Angebote von der Hälfte der Spielsumme abgelehnt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die unter den deutschen Testpersonen durchgeführte Erhebung kein Anzeichen erkennen lässt, dass die persönlichen Informationen des Anbieters die Entscheidung beeinflussen. Auffallend sind allerdings die altruistischen Angebotshöhen bei Spielern der gleichen Universität, bei gleichzeitiger Ablehnung des Entscheiders von hohen Angeboten.

Bei allen Betrachtungsweisen lässt sich beobachten, dass bei Gemeinsamkeiten, d. h. bei gleichem Alter, derselben Universitätszugehörigkeit oder Herkunft, die Ablehnungshäufigkeiten am größten sind.

Entscheidungs- und Angebotsverhalten beider Erhebungen im Vergleich

Anhand der deskriptiven Kennzahlen lassen sich markante Unterschiede im Angebots- sowie Entscheidungsverhalten der Testpersonen aus Korea und Deutschland feststellen.

Werden die Ablehnungshäufigkeiten betrachtet, lassen sich die vergleichsweise hohen Ablehnungsraten der anonymen Erhebung in Korea in der in Deutschland durchgeführten Erhebung nicht feststellen. Ebenso lassen sich keine Unterschiede im Angebotsverhalten unter anonymer und nicht anonymer Bedingung in Deutschland feststellen.

Darüber hinaus ist festzustellen, dass die höheren Ablehnungshäufigkeiten unter anonymer und nicht anonymer Kondition in Korea und Deutschland genau umge-

kehrt verteilt sind. Das gleiche Phänomen ist bei der Betrachtung der einzelnen Variablen zu erkennen.

Besonders die Ablehnung relativ hoher Angebote⁵²⁰ unter deutschen Probanden gleicher Universitätszugehörigkeit wurde in Korea nicht in dem Maß festgestellt. Dort wiederum ist die Ablehnung hoher Angebote⁵²¹ unter Spielern gleichen Alters weit verbreitet.

Um die Frage der tatsächlichen Signifikanz dieser ersten erkennbaren Muster, die sich aus der deskriptiven Statistik ergeben, zu beantworten, werden im folgenden Signifikanztests durchgeführt.

Als Signifikanztests werden der Mann-Whitney-Test, die Regressionsanalyse (Methode der kleinsten Quadrate) und die binär-logistische Regressionsanalyse auf die Daten angewendet.

7.6.2 Mann-Whitney-Test

Charakterisierung der untersuchten Hochschulen auf Basis des Angebotsverhaltens

Die Hochschulen an denen die Experimente durchgeführt wurden weisen eine große Bandbreite in Bezug zu ihrer geografischen Lage und ihrem Renommee auf.⁵²² Während sich die Korea Universität, an der ca. 30,000 Studenten studieren, in der ca. 10-Millionen Einwohner zählenden Hauptstadt Seoul befindet, in Korea zu den elitären Hochschulen zählt und auch weltweit bekannt ist, ist die Fachhochschule Stralsund in der ca. 60,000 Einwohner zählenden Hansestadt Stralsund beheimatet. Hier studieren ca. 3,000 Studenten. Stralsund ist ca. 260 km von der Hauptstadt Berlin entfernt. Es stellt sich die Frage, ob diese Unterschiede zu einem unterschiedlichen Verhalten der Testpersonen führen. Um Unterschiede zu prüfen, wurde der Mann-Whitney-Test auf die Angebotshöhe von Testpersonen von koreanischen und deutschen Hochschulen angewendet. Der eine Ordinalskala voraussetzende Mann-Whitney-Test ist ein nichtparametrischer Test, der auf zwei unabhängige Stichproben angewendet wird, um zu testen, ob diese der gleichen Grundgesamtheit entstammen.⁵²³ Die Ergebnisse sind in Tabelle 7-8 dargestellt.

⁵²⁰ Bei 46 % der Spielsumme.

⁵²¹ Bei 48 % der Spielsumme.

⁵²² Vgl. auch Kapitel 7.2.1.

⁵²³ Vgl. Eckstein, 2008, S. 120; Black, 2010, S. 678.

Tabelle 7-8: Vergleich des Angebotsverhaltens von Testpersonen an Hochschulen in Korea und Deutschland

			Angebote ^b		
		Bedingung	Ø ^a	SA	MW-U (<i>p</i> =)
KR-DE	KU	US	7	2,57	0,024 ^{**}
	HB/HN		9	3,50	
	UDE	US+	8	2,63	0,291
	USu		9	3,61	
	SMU	US+	8	2,00	0,780
	UDE		8	2,63	
	SMU	US+	8	2,00	0,000 ^{***}
	FST		10	3,21	
	USu	US+	9	3,61	0,438
	FHM		8	3,22	
DE-DE	UDE	US+	8	2,63	0,991
	FHM		8	3,22	
	FST	US+	10	3,21	0,004 ^{***}
	FHM		8	3,22	
KR-KR	SMU	US+	8	2,00	0,286
	USu		9	3,61	

Anmerkung:

, *, Signifikanz auf 5- und 1-Prozent Niveau.

^a Skala 1-17. Der mittlere Angebotsbetrag (50% der Gesamtsumme) entspricht dem Wert 9.

^b Tatsächlich vorliegende und der gleichen Bedingung entsprechende Angebote.

KU = Korea University, USu = University of Suwon, SMU = Sookmyung University, HB = Hochschule Bremen, HN = Hochschule Niederrhein, FHM = Fachhochschule Mainz, UDE = Universität Duisburg-Essen, FST = Fachhochschule Stralsund.

US = Ultimatumspiel (Standard), US+ = Ultimatumspiel, erweitert durch die kulturellen Variablen.

SA = Standardabweichung, MW-U = Mann-Whitney-U-Test.

Während sich ein Großteil der an koreanischen und deutschen Hochschulen gemachten Angebote nicht wesentlich unterscheiden, sind die Angebote der Testpersonen der Korea Universität und der Fachhochschule Stralsund signifikant unterschiedlich. Die Testpersonen der Korea Universität boten Beträge weit unter der Hälfte des zu Verfügung gestellten Gesamtbetrags an, während die Angebote der Studenten der Fachhochschule Stralsund weit über der Hälfte lagen. Wie lässt sich das eher egoistische- bzw. altruistische Verhalten erklären? Ein Ansatzpunkt einer Erklärung könnte der Wettbewerbsdruck unter den Top-Hochschulen darstellen. Während private Hochschulen mit weltweitem Renommee im internationalen Wettbewerb bestehen müssen, sind kleinere staatliche Hochschulen diesem Wettbewerb wahrscheinlich weniger stark ausgesetzt. Es ist eine weit verbreitete Ansicht, dass Studenten privater Top-Hochschulen im Ausland i.d.R. einem hohen Leistungsdruck ausgesetzt sind.⁵²⁴

⁵²⁴ Vgl. Gabler, 2012.

Möglicherweise, spekulativ ausgedrückt, wirkt sich der Wettbewerb unter den internationalen Top-Hochschulen, gepaart mit dem Leistungsdruck, unter dem die Studenten stehen, auf die Art der Entscheidungsfindung aus. Um diese Vermutung tiefergehend zu untersuchen sind weitere empirische Erhebungen notwendig, die speziell das Verhalten von Studenten an Top-Hochschulen mit denen an weniger renommierten Hochschulen vergleichen und deren Trägerschaft (privat und öffentlich) mit einbeziehen.

Konditionierung des Entscheiderverhaltens

Im Hinblick auf das Entscheiderverhalten stellt sich die grundsätzliche Frage inwieweit Unterschiede in der Angebotshöhe die Entscheidung beeinflussen. In der Fachliteratur wird hierbei von der Konditionierung des Entscheiderverhaltens gesprochen.⁵²⁵ Um festzustellen welchen Einfluss die Angebotshöhe auf das Annehmen oder Ablehnen eines Angebots hat, werden zunächst die Durchschnittswerte der angenommenen und abgelehnten Angebote unter der anonymen und nicht-anonymen Bedingung in Korea und Deutschland dargestellt. Als Signifikanztest wird der Mann-Whitney Test auf die abgelehnten bzw. angenommenen Angebote durchgeführt. Die Ergebnisse sind in Tabelle 7-9 dargestellt.

Zunächst ist festzustellen, dass die durchschnittliche Höhe der angenommenen Angebote bei allen betrachteten Bedingungen über der durchschnittlichen Höhe der abgelehnten Angebote liegt. Dies lässt auf einen generellen Einfluss der Angebotshöhe auf das Entscheiderverhalten schließen. Die Werte des Mann-Whitney Tests sind bis auf eine Ausnahme stark signifikant. Obwohl der Vergleich der Mittelwerte der angenommenen und abgelehnten Angebote in Korea um eine Kategorie voneinander abweicht, ist diese Abweichung nicht signifikant. In Anbetracht aller getesteten Bedingungen lässt sich allerdings deutlich feststellen, dass die Ablehnungen durch Angebote niedriger Geldbeträge zu erklären sind.

⁵²⁵ Vgl. Reuben/ Suetens, 2012; List et al., 2011; Poulsen, 2007.

Tabelle 7-9: Gegenüberstellung von Entscheiderverhalten und Angebotshöhen im Vergleich in Korea und Deutschland

	Bedingung	Annahme (A), Ablehnung (R)	Angebotshöhe (\emptyset) ^a	MW-U ($p =$)
KR	US	A	7	0,169
	US	R	6	
	US+	A	9	0,001***
	US+	R	6	
DE	US	A	10	0,007***
	US	R	5	
	US+	A	9	0,000***
	US+	R	7	

Anmerkung:

***, Signifikanz auf 1-Prozent Niveau.

^a Skala 1-17. Der mittlere Angebotsbetrag (50% der Gesamtsumme) entspricht dem Wert 9.

KR = Korea, DE = Deutschland, US = Ultimatumspiel (Standard), US+ = Ultimatumspiel, erweitert durch die kulturellen Variablen, MW-U = Mann-Whitney-U-Test.

Ablehnungshäufigkeiten in der anonymen und nicht anonymen Erhebung

Um die Unterschiede in der Ablehnungshäufigkeit der anonymen und nicht anonymen Erhebung zu testen, wird der Mann-Whitney Test auf die durchschnittliche Annahmehöhe der jeweiligen Gruppe angewendet.⁵²⁶

Der errechnete Wert für Korea erklärt mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5,6 % ($p=0,056$), dass die Werte beider Erhebungen nicht einer gleichen Grundgesamtheit entstammen. Dieser Wert ist signifikant. Für die in Deutschland durchgeführten Erhebungen lässt sich kein signifikanter Wert feststellen ($p=0,786$), weshalb davon ausgegangen werden kann, dass bei den deutschen Teilnehmern im Gegensatz zu den koreanischen Testpersonen die Kommunikation der kulturellen Variablen an den Entscheider keinen Einfluss auf die Angebotshöhe hat (s. Tabelle 7-9).

Tabelle 7-10: Der Einfluss der Kommunikation der kulturellen Variablen auf das Anbieterverhalten (anonym/ nicht-anonym)

		KR	DE	
Mann-Whitney Test	anonym/ nicht-anonym	0,056**	0,786	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)

Anmerkung: ** Signifikanz auf 10-Prozent Niveau.

⁵²⁶ Vgl. Chual et al., 2007; Henrich, 2000.

7.6.3 Regressionsanalyse (Methode der kleinsten Quadrate)

Proposer- (Anbieter-) Verhalten

Wie anhand der deskriptiven Statistik ermittelt wurde, kann vermutet werden, dass es einen Unterschied macht, ob Angebote anonym abgegeben werden oder ob die kulturellen Variablen dem Entscheider offengelegt werden. Auch der Mann-Whitney-Test kommt zu dem Ergebnis, dass sich die Angebote der anonymen und nicht anonymen Erhebung grundsätzlich unterscheiden. Um nun konkreter den Zusammenhang der Informationsbedingung (anonym/ nicht anonym) auf die Angebotshöhe zu testen, wurde ein weiterer Signifikanztest in Form einer Regressionsanalyse durchgeführt, die zu folgendem Ergebnis führte: Der Einfluss der erklärenden Variable Anonymität (dichotom) auf die Angebotshöhe weist mit einem Wert von $p = 0,813$ keine Signifikanz für die Erhebung in Deutschland auf (s. Tabelle 7-10). Anders ist dies wie erwartet in der unter den koreanischen Testpersonen durchgeführten Erhebung. Der p -Wert von 0,021 ist signifikant und bestätigt damit den Einfluss von Anonymität auf das Verhalten des Anbieters bzw. auf das Angebotsverhalten.

Tabelle 7-11: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate)

DE			
Regressor	Koeffizient	β	p -Wert
Abhängige Variable: O			
Konstante	8,964		0,000***
Anonymity	-0,145	-0,020	0,813
$R^2 = 0,000$			
Korr. $R^2 = -0,007$			
KR			
Regressor	Koeffizient	β	p -Wert
Abhängige Variable: O			
Konstante	5,669		0,000***
Anonymity	1,358	0,191	0,021**
$R^2 = 0,037$			
Korr. $R^2 = 0,030$			

Anmerkung: Die unabhängige Variable Anonymity (Anonymität) ist eine rekodierte 0/1 Dummy-Variable.

, *, Signifikanz auf 5- und 1-Prozent Niveau.

Während zunächst das Anbieterverhalten betrachtet wurde, soll anschließend das Entscheidungsverhalten betrachtet werden. Hier ist anzunehmen, dass neben der Anonymität bzw. neben der Information über den Anbieter insbesondere die Angebotshöhe das Entscheidungsverhalten beeinflusst. Um beide Einflussarten zu testen, wurde eine binäre logistische Regression durchgeführt, bezogen auf die dichotome abhängige Variable Ablehnungshäufigkeit.

Die Ergebnisse sind für Korea und Deutschland identisch. Während die Angebots- höhe wie vermutet einen sehr stark signifikanten Einfluss auf die Ablehnungs- entscheidung hat (p-Wert Korea 0,001, – Deutschland 0,000), besteht kein Zusammen- hang zwischen der Informationsbedingung (anonym oder nicht anonym) und der Ablehnungsentscheidung (s. Tabelle 7-11).

Tabelle 7-12: Binär logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R)

Regressor	DE	
	Koeffizient	β
Abhängige Variable: R		
Konstante	1,347	0,316
O	-0,455	0,000***
Anonymity	0,338	0,593
Cox and Snell $R^2 = 0,164$		
Nagelkerkes $R^2 = 0,271$		
Regressor	KR	
	Koeffizient	p -Wert
Abhängige Variable: R		
Konstante	0,434	0,509
O	-0,306	0,001***
Anonymity	0,438	0,385
Cox und Snell $R^2 = 0,102$		
Nagelkerkes $R^2 = 0,173$		

Anmerkung: Die unabhängigen Variablen sind Angebotshöhe (O) und Anonymity (Anonymität). Letztere ist eine rekodierte 0/1 Dummy-Variable. **, ***, Signifikanz auf 5- und 1-Prozent Niveau.

Nachdem im Vorangegangenen Aussagen zu den Unterschieden im Angebots- und Entscheidungsverhalten der anonym und nicht anonym durchgeführten Erhebungen gemacht werden konnten, werden im Weiteren die Einflüsse der kulturellen Faktoren innerhalb der nicht anonym durchgeführten Erhebungen näher untersucht.

Die mithilfe der deskriptiven Statistik erkannten Unterschiede in den Angebotshöhen

von teilweise bis zu mehr als 60 % der gesamten Spielsumme scheinen für eine nähere Untersuchung interessant. Wie vorher festgestellt wurde, hat die Angebotshöhe einen entscheidenden Einfluss auf die Ablehnungswahrscheinlichkeit. Bezogen auf das Anbieterverhalten stellt sich die Frage, welche Faktoren zu der erheblichen Spannbreite in der Angebotshöhe führen. Analysiert wird im Folgenden, ob ein signifikanter Zusammenhang zwischen den kulturellen Variablen und den Angebotshöhen existiert.

Zunächst werden die Probanden aus Korea betrachtet. In dem Regressionsmodell ist die abhängige Variable die Angebotshöhe. Die erklärenden Variablen sind die Universitätszugehörigkeit, das Alter und die Herkunft des Anbieters. Einzig der Wert für das Alter des Anbieters ($p=0,099$) ist (wenn auch sehr schwach) signifikant (s. Tabelle 7-12).

Tabelle 7-13: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate) – Korea

Regressor	Koeffizient	β	p-Wert
Abhängige Variable: O			
Konstante	2,438		0,545
Uprop	-0,185	-0,052	0,606
Aprop	0,237	0,166	0,099*
Rprop	0,437	0,115	0,226
$R^2 = 0,044$			
Korr. $R^2 = 0,018$			

Anmerkung: Die unabhängigen Variablen sind: Universitätszugehörigkeit des Anbieters (Uprop), Alter des Anbieters (Aprop) und Herkunft des Anbieters (Rprop). *, **, *** Signifikanz auf 10-, 5-, 1-Prozent Niveau.

Innerhalb der Gruppe der Probanden aus Deutschland errechnet sich ein signifikanter Wert von $p=0,023$ für den Zusammenhang zwischen der Universitätszugehörigkeit und der Angebotshöhe (s. Tabelle 7-13).

Tabelle 7-14: Regressionsanalyse, abhängige Variable: Angebotshöhe (O), (Methode der kleinsten Quadrate) – Deutschland

Regressor	Koeffizient	β	p-Wert
Abhängige Variable: O			
Konstante	5,998		0,070*
Uprop	2,492	0,405	0,023**
Aprop	-0,057	-0,082	0,461
Rprop	0,226	0,127	0,436
$R^2 = 0,130$			
Korr. $R^2 = 0,106$			

Anmerkung: Die unabhängigen Variablen sind: Universitätszugehörigkeit des Anbieters (Uprop), Alter des Anbieters (Aprop) und Herkunft des Anbieters (Rprop). *, **, *** Signifikanz auf 10-, 5-, 1-Prozent Niveau.

Der Einfluss der Universitätszugehörigkeit auf die Angebotshöhe lässt auf unterschiedliches Angebotsverhalten von Studenten verschiedener Hochschulen schließen. Die für diesen Teil der Erhebung involvierten Hochschulen sind die Fachhochschule Mainz und die Fachhochschule Stralsund. Bei der Betrachtung der durchschnittlichen Angebotshöhen von Anbietern der jeweiligen Hochschule lässt sich feststellen, dass die Angebote aus Mainz bei 43 % der Gesamtsumme lagen und die Angebote von Anbietern der Fachhochschule Stralsund bei 57 %. Während die Angebote aus Mainz als im fast üblichen Bereich liegend angesehen werden können, sind die Stralsunder Angebote eher altruistisch. Inwieweit dieses Verhalten verallgemeinernd für die Hochschulkultur der jeweiligen Einrichtung angesehen werden kann, bleibt spekulativ.

Der Einfluss des Alters des Anbieters auf die Angebotshöhe in Korea ist marginal. Der Signifikanzwert liegt in einem Grenzbereich, weshalb eher von einem sehr schwachen Einfluss ausgegangen werden kann.⁵²⁷ Des Weiteren stellen die koreanischen Anbieter mit einem Durchschnittsalter von 23 Jahren in der Altersstruktur, welche in einer Bandbreite von 19 bis 28 Jahren liegt, eine eher homogene Gruppe dar.⁵²⁸ Der durchschnittliche Angebotswert von 44 % der Gesamtsumme liegt im

⁵²⁷ Interessant ist in diesem Zusammenhang das Ergebnis der Studie von Hoffmann und Tee (2006). Hoffmann und Tee haben im Rahmen eines Ultimatumspiels unter asiatischen Jugendlichen und Erwachsenen u. a. das Angebots- und Ablehnungsverhalten von jüngeren Anbietern erforscht. Sie sind zu dem Ergebnis gekommen, dass die Jugendlichen im Durchschnitt häufiger höhere Angebote an Erwachsene machten und weniger Angebote ablehnten. Diese Erkenntnis kann allerdings in dieser Erhebung höchstens indirekt verwendet werden, da hier dem Anbieter die Merkmale des Entscheiders nicht bekannt waren.

⁵²⁸ Die deutschen Studenten weisen im Vergleich eine wesentlich größere Altersbandbreite von 19 bis 42 Jahren auf und sind

üblichen Bereich. Im Hinblick auf den grenzwertigen Signifikanzwert und die scheinbar wenig belastbaren Ergebnischarakteristiken der koreanischen Proposergruppe wird hier der Einfluss des Alters auf die Angebotshöhe als eher unwesentlich angesehen.

7.6.4 Binär-logistische Regressionsanalyse

Responder- (Entscheider-) Verhalten

Um das Verhalten des Responders zu analysieren, wurde eine binär-logistische Regression auf die Ablehnungswahrscheinlichkeit angewendet. Hierbei ist die abhängige Variable die Ablehnungshäufigkeit. Als erklärende Variable wurden die Angebotshöhe, die Universitätszugehörigkeit, das Alter und die Herkunft gewählt. Für die Erhebung in Korea wurde das Alter unterteilt in Anbieter- und Entscheideralter, um den möglichen linearen Verlauf, der in der deskriptiven Analyse festgestellt wurde, besser abzubilden. Die anderen Variablen, außer die Angebotshöhe, wurden als dichotome Variablen codiert, wobei sich die 0/1 Codierung auf die gleich/ungleich Bedingung bezieht.

Die Ergebnisse aus der Erhebung in Korea sind in Tabelle 7-14 dargestellt. Wie erwartet hat die Angebotshöhe einen stark signifikanten Einfluss ($p=0,001$) auf die Ablehnungshäufigkeit. Ein weiterer starker Einfluss lässt sich für das Alter des Entscheiders feststellen ($p=0,005$).

Tabelle 7-15: Binär-logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R) in Korea

Koeffizient	β	p-Wert
Abhängige Variable: R		
Konstante	-7,844	0,133
O	-0,464	0,001***
U	0,227	0,817
Aprop	-0,077	0,651
Aresp	0,440	0,005***
R	0,313	0,688
Cox und Snell $R^2 = 0,193$		
Nagelkerkes $R^2 = 0,350$		

Anmerkung: Die unabhängigen Variablen sind Angebotshöhe (O), Universitätszugehörigkeit (U), Alter Anbieter und Entscheider (Aprop, Aresp) und die Herkunft (R). U, R sind rekodierte 0/1 (gleich/ungleich) Dummy-Variablen. *** Signifikanz auf 1-Prozent Niveau.

Bei der Betrachtung der Ablehnungen lässt sich feststellen, dass bei 73 % aller Ablehnungen der Entscheider älter war (2-6 Jahre) als der Anbieter. Innerhalb dieser Ablehnungshäufigkeit betrugen die Angebote immerhin durchschnittlich 36 % der Gesamtsumme und sind somit nicht als niedrig anzusehen. Bei den 27 % der Ablehnungen, bei denen der Anbieter älter war als der Entscheider (1-3 Jahre), betrug der Durchschnittswert der abgelehnten Angebote lediglich 18 % der Spielsumme. Bei dem Großteil der Ablehnungen ist eine geringe Angebotssumme also nicht der ausschlaggebende Punkt gewesen, vielmehr scheint der Faktor Alter des Entscheiders, der 2-6 Jahre älter als der Anbieter war, einen signifikanten Einfluss auf dessen Entscheidung zu haben.

Auch unter den Testpersonen aus Deutschland wurde ein stark signifikanter Wert ($p=0,000$) für die Angebotshöhe ermittelt, die den stärksten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Ablehnung hat (s. Tabelle 7-15).

Tabelle 7-16: Binär-logistische Regression der Ablehnungswahrscheinlichkeit (R) in Deutschland

Koeffizient	β	p-Wert
Abhängige Variable: R		
Konstante	5,203	0,013**
O	-0,507	0,000***
U	-1,396	0,072*
R	0,209	0,745
A	-0,397	0,501
Cox und Snell $R^2 = 0,165$		
Nagelkerkes $R^2 = 0,270$		

Anmerkung: Die unabhängigen Variablen sind Angebotshöhe (O), Universitätszugehörigkeit (U), Alter (A) und die Herkunft (R). U, R, A sind rekodierte 0/1 (gleich/ ungleich) Dummy-Variablen. ***, **, * Signifikanz auf 1-, 5-, 10-Prozent Niveau.

Des Weiteren zeigte die Universitätszugehörigkeit einen signifikanten Einfluss ($p=0,072$) auf die Ablehnungswahrscheinlichkeit, die sich in der Erhebung besonders darin zeigte, dass Spieler mit gleicher Hochschulzugehörigkeit hohe Angebote ablehnten. Die Ablehnung von hohen Angeboten wurde u. a. von Hennig-Schmidt et al. genauer untersucht.⁵²⁹ Hierzu wurden Videoexperimente im chinesischen Kulturkreis durchgeführt. Anbieter und Entscheider setzten sich aus jeweils zwei Gruppen mit je drei Spielern zusammen, die im Rahmen des einfachen Ultimatumspiels Konsens über ihre Entscheidung erzielen mussten. Unter den am häufigsten genannten Gründen für die Ablehnung von vorteilhaften Angeboten wurden u. a. soziale Präferenzen genannt, mit welchen eine Aversion gegen vorteilhafte Ungleichheit einherging. Als weitere wichtige Begründung wurde die Unwahrscheinlichkeit von hohen Angeboten klassifiziert, welche Annahmen über das Anbieterverhalten beinhaltet, wie z. B. das Nichterwarten von hohen Angeboten.

Die Erhebungsmethodik unterscheidet sich allerdings stark. Die Anwendung der Videomethode, um Motive der Entscheidungsfindung zu untersuchen, stellt eine Abweichung zum Standardvorgehen experimenteller Forschung dar. Die Testpersonen werden bei ihrer Entscheidungsfindung per Video aufgezeichnet. Zudem findet die Entscheidungsfindung nicht individuell, sondern innerhalb einer Gruppe statt. Beide Faktoren haben Einfluss auf das Verhalten.

⁵²⁹ Vgl. Hennig-Schmidt et al., 2008; Für weitere Studien die eine Ablehnung hoher Angebote feststellen vgl. Bahry/Wilson, 2006; Bolton et al., 2005; Huck, 1999.

Es stellt sich die Frage, inwieweit individuelles Verhalten und Gruppenverhalten voneinander abweichen. Die hohen abgelehnten Angebote in der Erhebung unter den deutschen Testpersonen geben allerdings Anlass für weitere Forschung, die sich in Anlehnung an das Forschungsdesign von Hennig-Schmidt et al. auf individuelles Entscheidungsverhalten in Deutschland bezieht⁵³⁰.

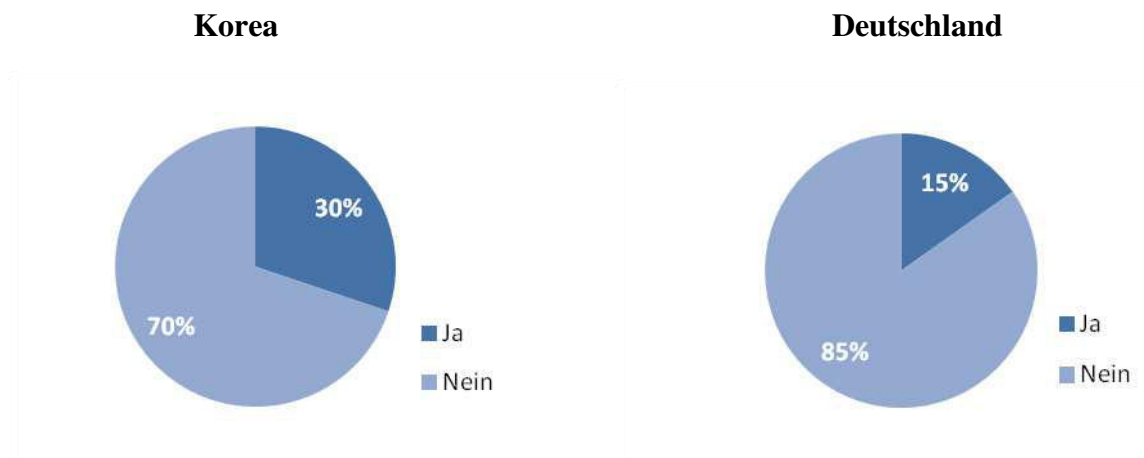
7.7 Postexperimenteller Fragebogen

Der postexperimentelle Fragenbogen wurde verwendet um die Beweggründe der Responderentscheidung besser nachzuvollziehen. Der Fragebogen beinhaltete eine offene Frage zu dem Grund der Entscheidung, eine Frage ob die gegebenen Informationen die Entscheidung beeinflusst haben und, falls die letztere Frage positiv beantwortet wurde, zu welchem Grad (auf einer Skala von 1-6) die einzelnen Faktoren die Entscheidung beeinflusst haben.

Die binär-logistische Regressionsanalyse der Ablehnungswahrscheinlichkeit ließ keinen wesentlichen Zusammenhang erkennen, ob die Information bzgl. der kulturellen Variablen (bzw. deren Nichtinformation) die Ablehnungsentscheidung beeinflusst. Im Rahmen der Fragebogenerhebung in Korea gab aber fast jeder dritte Entscheider an, dass die gegebenen Informationen, also die kulturellen Variablen, die Entscheidung beeinflusst haben (s. Abbildung 7-6). Die übrigen 70 % wurden davon nicht beeinflusst. Wie aus der inhaltsanalytischen Auswertung der Antworten hervorgeht, waren hauptsächlich rationale Entscheidungen, in erster Linie die angebotene Geldmenge, ausschlaggebend. Dies wird durch den starken Zusammenhang aus der Regressionsanalyse bestätigt. Allerdings ist bei einem Großteil der Befragten (ca. 30%) eine Abweichung in der Eigenwahrnehmung zu dem tatsächlichen Verhalten festzustellen. Während sie aussagten, dass die kulturellen Variablen einen Einfluss auf ihre Entscheidung hatten, lies sich in der realen Entscheidungssituation kein Zusammenhang erkennen.

⁵³⁰ Ebenda

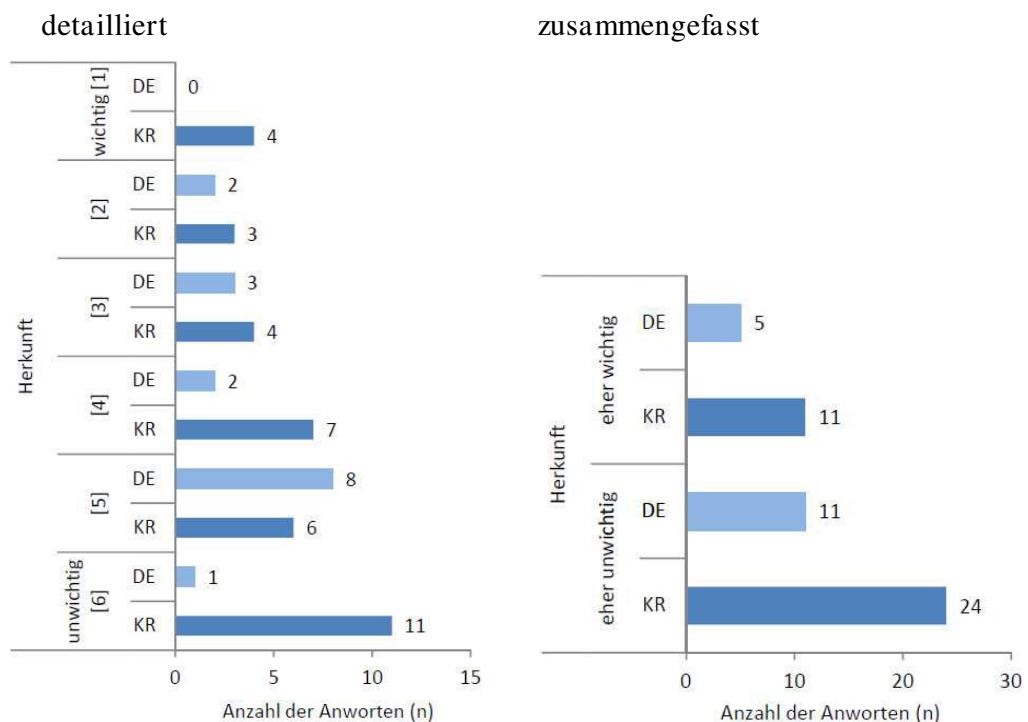
Abbildung 7-6: Antworten auf die Frage: „Haben die gegebenen Informationen Ihre Entscheidung beeinflusst?“



Welche Faktoren wurden aber nun innerhalb der Gruppe, die die kulturellen Faktoren als beeinflussend wahrnimmt, als entscheidungswirksam angesehen? Das Ergebnis dieser Frage ist in Abbildung 7-6 grafisch dargestellt.

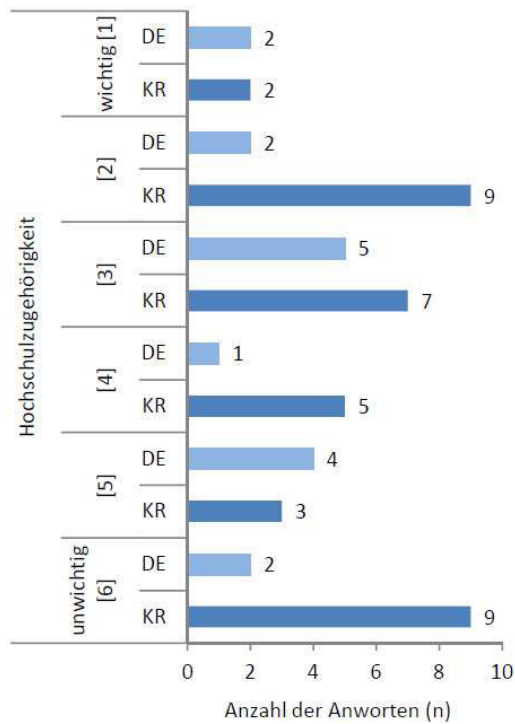
Abbildung 7-7: Der Stellenwert von a) Herkunft, b) Hochschulzugehörigkeit und c) Alter bei der Responderentscheidung in Korea und Deutschland

a) Herkunft

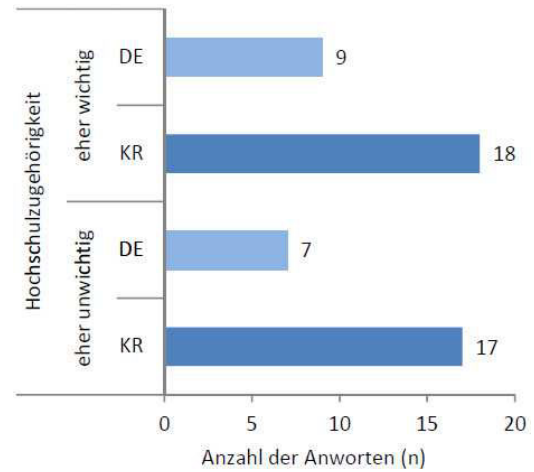


b) Hochschulzugehörigkeit

detailliert

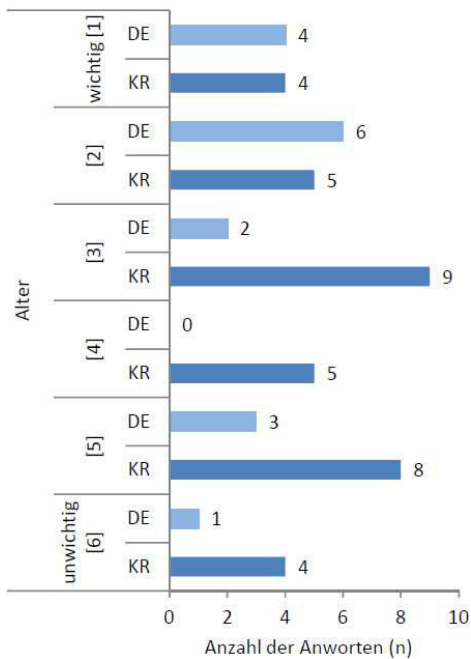


zusammengefasst

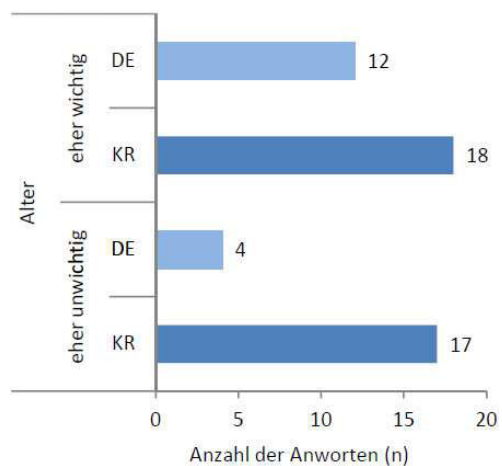


c) Alter

detailliert



zusammengefasst



Als eher wichtig wurden in Korea Alter und Hochschulzugehörigkeit genannt. In Bezug auf das Alter deckt sich diese Nennung mit dem Ergebnis der Regressionsanalyse (s. Tabelle 7-11). Allerdings bewertete eine fast gleich große Gruppe diese beiden Faktoren als eher unwichtig (s. Abbildung 7-7b, c). Herkunft spielt eine untergeordnete Rolle. Im Gegensatz dazu gab lediglich jeder sechste bis siebte Entscheider in Deutschland an, dass die Entscheidung von den gegebenen Informationen beeinflusst wurde. Die Häufigkeitsverteilung in der Bewertung der Faktoren ist mit der Verteilung in Korea identisch. Hierbei konnte die Hochschulzugehörigkeit in der Regressionsanalyse bestätigt werden (s. Tabelle 7-12).

Für die Frage nach dem Einfluss von Anbieterinformation auf das Entscheidungsverhalten kommt die Regressionsanalyse und die Befragung in Korea zu gegensätzlichen Ergebnissen, in Deutschland sind beide deckungsgleich. Während im Rahmen der Befragung in Korea ein starker Einfluss festgestellt wurde, erkennt die Regressionsanalyse keinen Zusammenhang. Möglich ist, dass die kulturellen Faktoren zwar in der Entscheidungsfindung eine relativ große Rolle spielen, letztendlich aber der monetäre Anreiz die Entscheidung klar dominiert. Eindeutig liegt eine Divergenz zwischen der Eigenwahrnehmung und dem tatsächlichen Verhalten vor. Dieses Phänomen ist in der Organisationspsychologie bekannt. Es lässt sich dadurch erklären, dass Personen das eigene Verhalten in früheren Situationen schlicht vergessen und daraufhin mit normengerechten Verhaltenserwartungen antworten. Ist das Verhalten nicht in Vergessenheit geraten, wird häufig in der Reflexion des eigenen Verhaltens mit einem sozial-erwünschten Verhalten geantwortet. Daher sind empirische Studien die lediglich auf Eigenberichte der Testpersonen basieren der Gefahr einer Realitätsverzerrung ausgesetzt.⁵³¹ Eine Triangulation der Methoden, wie sie in der vorliegenden Studie verwendet wurden, wirkt diesem Problem entgegen, indem sie dem tatsächlichen Verhalten die Eigenberichterstattung zum Verhalten gegenüberstellt.

Eindeutiger sind die Zusammenhänge der jeweiligen Faktoren. In Korea und in Deutschland wurden das Alter des Anbieters sowie die Universitätszugehörigkeit als entscheidungswirksam benannt. In der Regressionsanalyse konnte in Korea ein Zusammenhang zwischen der Ablehnungswahrscheinlichkeit und dem Alter des Entscheiders (also des Befragten) und in Deutschland zwischen Ablehnungswahrscheinlichkeit und Universitätszugehörigkeit festgestellt werden.

⁵³¹ Vgl. Fishbein/Ajzen, 2010; Donaldson/Grant-Vallone, 2002; Jaccard et al., 2002; Schwartz et al., 1998.

7.8 Zusammenfassung

7.8.1 Ergebnis des Hypothesentests

Der Einfluss der kulturellen Faktoren

Entgegen der Annahme, dass die Kommunikation der kulturellen Variablen das Anbieterverhalten in Korea nicht beeinflusst, lässt sich feststellen, dass es einen signifikanten Einfluss auf das Anbieterverhalten hat, wenn dem Entscheider Informationen über das Alter, die Universitätszugehörigkeit und regionale Herkunft des Anbieters mitgeteilt werden. ($p=0,021$). H_1 ist damit abgelehnt.

Auf der Seite des Entscheiders beeinflusst die Angebotshöhe, ob ein Angebot abgelehnt oder angenommen wird. Dieser Einfluss ist in Korea und in Deutschland signifikant ($p=0,000$, bzw. $p=0,001$). Ein signifikanter Einfluss der kulturellen Faktoren konnte in beiden Ländern nicht festgestellt werden. Daher wird H_2 abgelehnt und H_4 bestätigt.

In Deutschland konnte kein Einfluss auf die Anbieterentscheidung festgestellt werden, wenn von dem Anbieter die Faktoren Alter, Universitätszugehörigkeit und regionale Herkunft kommuniziert werden. H_3 ist damit bestätigt.

Der Einfluss von Seniorität

Für Korea lässt sich feststellen, dass das Alter einen Einfluss auf die Entscheidung beider Spieler hat. Es ließ sich ein schwach signifikanter Einfluss des Alters auf die Angebotshöhe feststellen ($p=0,099$) sowie ein signifikanter Einfluss auf die Entscheidung des Responders ($p=0,005$). Dieses Ergebnis führt zu einer Ablehnung der Hypothese H_5 und zu einer Bestätigung der Hypothese H_6 .

Für Deutschland lässt sich feststellen, dass der Faktor Alter weder einen Einfluss auf die Anbieterentscheidung noch auf die Responderentscheidung ausübt. Die statistischen Werte sind nicht signifikant. Die Hypothesen H_7 und H_8 sind damit bestätigt.

Der Einfluss von Universitätsbeziehungen

Die Daten der in Korea durchgeführten Experimente lassen keinen Einfluss der Universitätszugehörigkeit auf die Entscheidung des Anbieters und Responders erkennen. Für beide Situationen wurde kein signifikanter Wert errechnet. Die Hypothese H_9 ist damit bestätigt und H_{10} abgelehnt.

Die Universitätszugehörigkeit hat in Deutschland einen Einfluss auf das Angebots-

verhalten ($p=0,023$) sowie einen Einfluss auf die Entscheidung des Responders ($p=0,072$). Damit sind die Hypothesen H_{11} und H_{12} abgelehnt.

Der Einfluss der regionalen Herkunft

Auf Basis der Literatur und der Experteninterviews zur Wirkungsweise der Yongo-Faktoren wurde im Rahmen des Forschungsdesigns eine Beeinflussung der Responderentscheidung in Korea angenommen, wenn dem Responder diese Information vorliegt. Im Ergebnis wurde für Korea weder unter den Anbietern noch unter den Entscheidern ein signifikanter Einfluss beobachtet. Ebenso ließ sich für Deutschland kein signifikanter Einfluss auf beiden Seiten feststellen. Damit ist die Hypothese H_{14} abgelehnt, die Hypothesen H_{13} , H_{15} und H_{16} sind dagegen bestätigt.

Das Ergebnis des Hypothesentests ist in Tabelle 7-16 zusammengefasst.

Tabelle 7-17: Zusammenfassung: Hypothesen und Ergebnis zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland

	Hypothesen				Ergebnis			
	KR		DE		KR		DE	
	P	R	P	R	P	R	P	R
KF [†]	H_1 (x)	H_2 (+)	H_3 (x)	H_4 (x)	H_1 (a) ^{s0,021}	H_2 (a) ^{ns}	H_3 (b) ^{ns}	H_4 (b) ^{ns}
A	H_5 (x)	H_6 (+)	H_7 (x)	H_8 (x)	H_5 (a) ^{s0,099}	H_6 (b) ^{s0,005}	H_7 (b) ^{ns}	H_8 (b) ^{ns}
U	H_9 (x)	H_{10} (+)	H_{11} (x)	H_{12} (x)	H_9 (b) ^{ns}	H_{10} (a) ^{ns}	H_{11} (a) ^{s0,023}	H_{12} (a) ^{s0,072}
R	H_{13} (x)	H_{14} (+)	H_{15} (x)	H_{16} (x)	H_{13} (b) ^{ns}	H_{14} (a) ^{ns}	H_{15} (b) ^{ns}	H_{16} (b) ^{ns}

Anmerkung:

[†]Variable Anonymität ist eine rekodierte 0/1 Dummy-Variable, H_x = Hypothese x, KF = Kulturelle Faktoren, A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = Regionalzugehörigkeit (Heimat), KR = Korea, DE = Deutschland, P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider), (+) = Einfluss, (x) = kein Einfluss, (a) = abgelehnt, (b) = bestätigt, sx = Signifikanzwert, ns = nicht-signifikant.

7.8.2 Erkenntnis und Interpretation

Der hier identifizierte Anonymitätseffekt hat zwei Ausprägungen. Zum einen führt er bei Anbietern zu wesentlich geringeren Angeboten in Korea, zum anderen zu höheren Ablehnungshäufigkeiten bei den Entscheidern. Während die erste Beobachtung signifikant ist, lässt sich für letztere in der Regressionsanalyse kein Zusammenhang erkennen, in der Entscheiderbefragung allerdings schon. Dies lässt darauf schließen, dass die kulturellen Faktoren in der Entscheidungsfindung eine Rolle spielen, aber die monetären Anreize letztendlich die Entscheidung dominieren. Anonymität spielt

in Deutschland sowohl auf Anbieter- als auch auf Entscheiderseite keine Rolle.

Die kulturellen Variablen lassen aufseiten der koreanischen Anbieter keinen markanten Zusammenhang mit der Angebotshöhe erkennen. In Deutschland unterscheidet sich die Angebotshöhe jeweils nach Hochschule.

Wie erwartet hat die Angebotshöhe den stärksten Einfluss auf das Entscheiderverhalten. Auffällig ist allerdings der Alterseffekt in Korea. Ist der Entscheider älter als der Anbieter, werden Angebote, die nicht als sehr gering zu bezeichnen sind, mit einer erhöhten Wahrscheinlichkeit abgelehnt. Dies kann u. a. durchaus mit konfuzianischen Wertvorstellungen begründet werden. In Deutschland spielt die Universitätszugehörigkeit eine Rolle. Die hohe Ablehnungsrate bei gleichzeitig hohen Angeboten kann durch Erkenntnisse der Forschung über soziale Präferenzen begründet werden.

Während die kulturellen Faktoren ihre Wirkung in Korea im Vergleich ziemlich eindeutig unter anonymen und nicht anonymen Bedingung entfalten, kann die konkrete Einflussstärke weniger eindeutig nachgewiesen werden, auch wenn sie beobachtbar war. In Anbetracht der Ergebnisse kann angenommen werden, dass die Testpersonen in Korea, die sich allesamt aus der Studentenschaft rekrutierten und mit durchschnittlich 23 Jahren sehr jung waren, nicht die optimalen Probanden für diese Erhebung waren.⁵³² Nach Erkenntnissen der Literatur und den hier durchgeführten Experteninterviews zufolge kann z. B. in einer älteren und berufstätigen Gesellschaftsschicht von einem starken Einfluss der kulturellen Variablen ausgegangen werden. Diese Einflussstärke ist möglicherweise unter den Studenten weniger ausgeprägt. Zudem ist es möglich, dass die kulturelle Dynamik dazu führt, dass die Wertschätzung der klassischen Yongo-Faktoren mit der jüngeren Generation abnimmt, da sich die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen im sich schnell entwickelnden Korea verändert haben. Im Vergleich lassen sich innerhalb dieser Testgruppe stärkere Anzeichen von kulturbedingten Verhaltensunterschieden identifizieren als bei den Testpersonen aus Deutschland. Letztere zeigen ein eher heterogenes Verhalten. Anlass zu dieser Annahme bietet vor allem das unterschiedliche Angebotsverhalten der jeweiligen Hochschulen. Die stark altruistischen Angebote, deren Entscheiderreaktion mithilfe der

⁵³² Gleiches würde für die deutschen Probanden gelten. Da der überwiegende Anteil der experimentellen Forschung aber mit Studenten als Testpersonen durchgeführt wurde, ergibt sich eine bessere Vergleichbarkeit der Ergebnisse.

Forschung zu sozialen Präferenzen diskutiert wird, treffen scheinbar nicht auf das Angebotsverhalten aller Testpersonen zu. Dieser Verhaltenspluralismus stellt daher weniger eine Relativierung der kulturellen Faktoren in Korea dar, sondern vielmehr ein Argument für deren Einfluss.

8 Zusammenfassung und Ausblick

8.1 Diskussion der Ergebnisse

Das übergeordnete Ziel dieser Studie war es, den Einfluss des kulturellen Kontextes auf das Handeln von Akteuren in Korea und Deutschland besser zu verstehen und dessen Auswirkungen auf das wirtschaftliche Entscheidungsverhalten empirisch zu untersuchen. Damit wird die Studie dem Ruf einer tieferen Kontextualisierung von ländervergleichenden Studien gerecht, der Vermutung folgend, dass das Akteursverhalten nicht weltweit gleich ist, sondern durch den jeweiligen Kontext der Handlungen bestimmt wird. Dieser wiederum wird durch die vorherrschenden Institutionen in den jeweiligen Ländern bestimmt.⁵³³ Diese Studie widmete sich insbesondere der Analyse des Einflusses von informellen Beziehungsnetzwerken, einem Themenbereich, der innerhalb des Diskurses zum Einfluss informeller Institutionen weitgehend unerforscht ist.⁵³⁴

In der vorliegenden Studie wurde diese Fragestellungen erstmals anhand eines Vergleiches der Länder Korea und Deutschland empirisch untersucht.

Dabei stand die Frage im Vordergrund, ob und in welcher Weise sich die ausgewählten kulturellen Faktoren auf das Verhalten und die Entscheidungsfindung auswirken und welche Entscheidungsmuster sich innerhalb der koreanischen und der deutschen Testgruppe zeigen.

Im ersten Teil der Studie wurde ein theoretisches Modell einer kulturellen Entscheidungslogik entwickelt, anhand dessen die entscheidungsprägenden informellen Institutionen zugeordnet und charakterisiert werden konnten. Bei der Ländervorstellung wurden insbesondere die informellen Beziehungsnetzwerke als einflussreich für die Handlungsoptionen der Akteure erkannt. Informelle Beziehungsnetzwerke werden in Korea als Yongo-Netzwerke bezeichnet, die sich durch Familien- und Universitätsbeziehungen und Beziehungen zwischen Menschen gleicher regionaler Abstammung definieren. Sie unterliegen primär emotional gebundenen Verhaltensregeln. Während sich auf Basis der Analyse für Korea ein starker Einfluss der Yongo-Netzwerke auf das Entscheidungsverhalten vermuten ließ, wurde für Deutschland ein weitaus gerin-

⁵³³ Vgl. u. a. Tsui, 2007; Johns, 2006; oder Rousseau/Fried, 2001.

⁵³⁴ Eine Ausnahme bilden die zahlreichen Studien zur Wirkungsweise von chinesischen Guanxi-Netzwerken, vgl. Li, 2011; Yang/Cheng, 2011; Chen/Chao, 2004; Fan, 2002; Guo, 2001.

gerer Einfluss vermutet. Die insgesamt 16 Hypothesen wurden im empirischen Teil der Studie anhand eines Multimethoden-Ansatzes getestet.

Aus den einzelnen Kapiteln lassen sich folgende Schlüsse ziehen:

Im **2. Kapitel** wurden zunächst die grundlegenden Fragen der Kulturforschung in den Wirtschaftswissenschaften behandelt. Es wurden Kategorien kultureller Betrachtungsweisen diskutiert, methodische Überlegungen zur Erforschung des Faktors Kultur angestellt und die menschlichen Verhaltensvorstellungen in der Ökonomik analysiert. Diese Ausführungen dienten dem Ziel, einen theoretischen und methodischen Zugang zur Erforschung kultureller Fragestellungen in einem ökonomischen Kontext zu ermöglichen. Im Ergebnis konnte der Betrachtungsweise der kulturellen Reziprozität, nach der sich Kultur und Wirtschaft wechselseitig bedingen, das größte Potenzial einer Anknüpfung an die Erforschung kultureller Faktoren zugeschrieben werden. Da deren Verifizierung eine empirische Frage ist, wurden in diesem Zusammenhang methodische Implikationen offengelegt, welche für einen experimentellen Forschungsansatz sprachen. Da der Homo oeconomicus wegen seiner Resistenz gegenüber kulturellen Einflussfaktoren kein passendes Verhaltensmodell darstellt, wurden alternative Ansätze diskutiert. Im Resultat wurde wegen des potenziell größeren Diskussionsspektrums kultureller Einflussfaktoren auf wirtschaftliches Handeln eine Anlehnung an das Modell des Homo oeconomicus-culturalis vorgeschlagen.

Kapitel 3 diente der Konzeptionalisierung, anhand derer der Einfluss kultureller Faktoren auf das Handeln systematisch zugeordnet werden kann. Mit dieser Vorgehensweise wurde das Ziel verfolgt, im darauffolgenden Kapitel die beiden untersuchten Länder Korea und Deutschland systematisch zu analysieren. Die gewählte Systematik bediente sich zweier Hauptkomponenten. Zum einen wurde das Sozialkapitalkonzept als Dachkonzept genutzt, zum anderen wurden die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik zur Wirkungsweise speziell von informellen Institutionen herangezogen. Zunächst wurden auf Basis verschiedener Forschungsergebnisse die Wirkungsebenen von Sozialkapital herausgearbeitet, wobei die individuelle Ebene und die Gruppenebene für diese Studie von Interesse waren. Dem folgend, wurden Strukturelemente und Struktureigenschaften informeller Beziehungsnetzwerke unter-

schieden und schließlich modelliert. Innerhalb des Modellrahmens wurden die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik genutzt, um die Wirkungsweise von informellen Institutionen zu erklären.

Das **4. Kapitel** widmete sich auf der Grundlage der Systematik des vorangegangenen Kapitels der Analyse der Netzwerkcharakteristiken der Länder Korea und Deutschland. Ziel dieses Kapitels war es zum einen, die Charakteristiken der beiden Landeskulturen vorzustellen, im Besonderen aber galt es, die verhaltensprägenden kulturellen Faktoren herauszuarbeiten, die an späterer Stelle empirisch getestet wurden. Für Korea ließ sich eine starke konfuzianische Prägung feststellen, die als Verhaltensideal eine loyal-hierarchische Beziehung zwischen den Menschen als Grundlage gesellschaftlicher Ordnung annimmt, als deren Kernelement die Familienbeziehung angesehen wird. Familienähnliche Beziehungen bestehen allerdings auch zu Personen, die in der gleichen Region aufgewachsen sind, bzw. zu denen, die die gleiche Schule oder Universität besucht haben. Diese drei Faktoren (Familie, regionale Herkunft und Schule/Universität) bilden die Grundlage für die Formierung informeller Beziehungsnetzwerke, die in Korea als Yongo-Beziehungen bezeichnet werden. Deren Einfluss auf das Verhalten der Netzwerkteilnehmer gilt, gemessen an internationalen Publikationen zu diesem Thema, als wenig erforscht.

Für Deutschland ließ sich als verhaltensprägende Moralnorm die christliche Glaubenslehre identifizieren. Allerdings wurde eine vergleichsweise schwache Ausprägung von informellen Beziehungsnetzwerken vermutet, da aufgrund des Solidaritäts-, Subsidiaritäts- und Gemeinwohlprinzips der christlichen Gesellschaftslehre keine Notwendigkeit der Formierung von informellen Netzwerken besteht. Zudem war für die deutsche Gesellschaft ein hoher Grad der Individualisierung festzustellen, wodurch soziale Beziehungen oft frei gewählt werden und wenig Verpflichtungen gegenüber familiären oder familienähnlichen sozialen Beziehungen bestehen.

Das **5. Kapitel** stellte die Forschungssystematik dieser Studie vor. Es wurde mit einem Multimethodenansatz nach der Maxwell'schen Systematik gearbeitet, der qualitative und quantitative Methoden integriert. Damit wurde das Ziel verfolgt, eine möglichst hohe Validität der Forschungsergebnisse zu erzielen. Das Forschungsdesign bestand aus vier Komponenten: Die in Korea durchgeführten Experteninterviews dienten der Identifikation der am stärksten wirkenden kulturellen Einflussfak-

toren. Auf Basis dieser, wurde zur Hypothesengenerierung die Stylized-Facts-Methode systematisch angewendet. Die Verhaltensexperimente bildeten den Schwerpunkt der Datenerhebung. Der postexperimentelle Fragebogen wurde verwendet, um die Entscheidungen der Teilnehmer besser nachzuvollziehen. Der Aufbau des Erhebungsinstruments lässt sich als ein mehrstufig integriertes Forschungsdesign bezeichnen.

Das **6. Kapitel** befasste sich mit der Bestimmung der operativen Variablen in Form der kulturellen Faktoren. Da die Wirkungsweise der Yongo-Faktoren international bisher wenig erforscht wurde, wurden in Korea insgesamt 14 semistrukturierte Experteninterviews durchgeführt und inhaltsanalytisch ausgewertet. Das Ziel dieser Befragung war es, kulturelle Einflussfaktoren zu identifizieren und diese nach deren Wirkungsstärke in eine Rangfolge zu bringen, um sie in dem Verhaltensexperiment zu testen. Im Resultat wurden die drei am stärksten wirkenden Einflussfaktoren ausgewählt: 1. Seniorität, 2. Universität, 3. regionale Herkunft. Diese Faktoren dienten als Grundlage für die Hypothesengenerierung.

Das **7. Kapitel** berichtete über die Durchführung der Verhaltensexperimente in Korea und Deutschland, weiterhin fand hier die Auswertung der empirischen Daten und die Interpretation der Ergebnisse statt. Zunächst wurde auf der Grundlage der im vorherigen Kapitel abgeleiteten Stylized-Facts insgesamt 16 Hypothesen zum Entscheidungsverhalten in Korea und Deutschland generiert. Im Rahmen des Experiments kam das Ultimatumspiel in zwei Varianten zur Anwendung. Zu Vergleichszwecken wurde das klassische Ultimatumspiel in jeweils beiden Ländern gespielt. Die Variante des Ultimatumspiels beinhaltete die Informationen über den Anbieter in Form der in den Experteninterviews identifizierten Faktoren. Diese wurden dem Responder mitgeteilt. Insgesamt nahmen 590 Studenten (d. h. 295 Spielerpaare) von 10 Hochschulen aus Korea und Deutschland teil. Die Responder wurden anhand eines postexperimentellen Fragebogens im Anschluss an das Experiment zu den Gründen ihrer Entscheidung befragt.

Die Ergebnisse des Experiments (s. Tabelle 8-1) sollen im Folgenden im Gesamtkontext der Studie zusammenfassend diskutiert werden.

Tabelle 8-1: Zusammenfassung: Hypothesen und Ergebnis zum Einfluss der kulturellen Faktoren in Korea und Deutschland

	Hypothesen				Ergebnis			
	KR		DE		KR		DE	
	P	R	P	R	P	R	P	R
KF[†]	H ₁ (x)	H ₂ (+)	H ₃ (x)	H ₄ (x)	H ₁ (a) ^{s0,021}	H ₂ (a) ^{ns}	H ₃ (b) ^{ns}	H ₄ (b) ^{ns}
A	H ₅ (x)	H ₆ (+)	H ₇ (x)	H ₈ (x)	H ₅ (a) ^{s0,099}	H ₆ (b) ^{s0,005}	H ₇ (b) ^{ns}	H ₈ (b) ^{ns}
U	H ₉ (x)	H ₁₀ (+)	H ₁₁ (x)	H ₁₂ (x)	H ₉ (b) ^{ns}	H ₁₀ (a) ^{ns}	H ₁₁ (a) ^{s0,023}	H ₁₂ (a) ^{s0,072}
R	H ₁₃ (x)	H ₁₄ (+)	H ₁₅ (x)	H ₁₆ (x)	H ₁₃ (b) ^{ns}	H ₁₄ (a) ^{ns}	H ₁₅ (b) ^{ns}	H ₁₆ (b) ^{ns}

Anmerkung:

[†]Variable Anonymität ist eine rekodierte 0/1 Dummy-Variable, H_x = Hypothese x, KF = Kulturelle Faktoren, A = Alter, U = Universitätszugehörigkeit, R = Regionalzugehörigkeit (Heimat), KR = Korea, DE = Deutschland, P = Proposer (Anbieter), R = Responder (Entscheider), (+) = Einfluss, (x) = kein Einfluss, (a) = abgelehnt, (b) = bestätigt, sx = Signifikanzwert, ns = nicht signifikant.

Angenommen wurde, dass das Responderverhalten in Korea durch die Kommunikation der kulturellen Faktoren beeinflusst wird (vgl. Tabelle 8-1, KR, H_x (+)). Ein Einfluss auf das Proposerverhalten wurde nicht angenommen (vgl. Tabelle 8-1, KR, H_x (x)). Für Deutschland wurde weder auf das Responder- noch auf das Proposerverhalten ein Einfluss erwartet (vgl. Tabelle 8-1, DE, H_x (x)). Im Ergebnis wurden diese Annahmen zum Teil bestätigt, zum größeren Teil allerdings widerlegt (vgl. Tabelle 8-1, Ergebnis, H_x (a), (b)).

Signifikante Ergebnisse wurden in Korea unter Einfluss von Anonymität im Proposerverhalten festgestellt. Das Responderverhalten wird durch das Alter des Proposers beeinflusst. In Deutschland hingegen spielt die Universitätszugehörigkeit eine Rolle. Tabelle 8-1 fasst die Hypothesen und Ergebnisse der Erhebung zusammen.

Wie lassen sich die Ergebnisse erklären?

Der markanteste Effekt ist in dem Unterschied des Proposerverhaltens in Korea zu sehen. Werden Angebote anonym abgegeben, sind sie signifikant niedriger, als wenn die Proposer ihr Alter, ihre Herkunft und Universitätszugehörigkeit mitteilen. Ein Großteil der Responder gab in der Befragung an, dass die kulturellen Faktoren ihre Entscheidung beeinflusst hätten, allerdings konnte dies durch die Regressionsanalyse nicht bestätigt werden. Hier dominierte die Angebotshöhe signifikant über die kulturellen Faktoren.

Der „Anonymitätseffekt“ in der Proposerentscheidung ist unerwartet und lässt sich schwer eindeutig zuordnen. Dieses Ergebnis kann möglicherweise als Nachweis des hohen Wirkungsgrades der kulturellen Faktoren interpretiert werden. Dafür würde auch die abgeleitete Annahme des vierten Stylized Facts sprechen. Da Koreaner sich gegenüber Personen, zu denen keine persönliche Beziehung besteht, oft sehr gleichgültig verhalten, kann das stark egoistische Angebotsverhalten bei Anonymität darin eine Erklärung finden. Die Mitteilung persönlicher Informationen müsste im Umkehrschluss zu einem „faireren“ Angebotsverhalten führen.

Diese Fragestellung kann nur auf Basis weiterer empirischer Erhebungen beantwortet werden.

Ein weiterer signifikanter Effekt ist in dem Responderverhalten in Korea zu beobachten. In 73 % aller Ablehnungen war der Responder 2-6 Jahre älter als der Proposer und hat Angebote von durchschnittlich 36 % der Spielsumme abgelehnt. Dies ist ungewöhnlich, da in der Regel Angebote von 20 % bis maximal 30 % der Spielsumme abgelehnt werden. Unterstützt wird dieses Resultat von den Ergebnissen der Responderbefragung. Für einen Großteil der Befragten spielten Altersunterschiede in ihrer Eigenwahrnehmung eine Rolle bei der Entscheidungsfindung. Unter Zuhilfenahme des ersten Stylized Facts könnte angenommen werden, dass Ältere als zu gering empfundene Angebote von Jüngeren durch Ablehnung bestrafen und somit im Vergleich zu der deutschen Testgruppe in diesem Fall überreagieren, da in Korea Seniorität einen höheren Wirkungsgrad als Einflussfaktor hat. Um diese Annahmen zu verifizieren, sind weitere empirische Tests notwendig.

Für den Einfluss der Faktoren Universitätszugehörigkeit und regionale Herkunft ließ sich kein signifikanter Wert errechnen. Möglicherweise entfalten Universitätsbeziehungen erst im Berufsleben ihre volle Wirkung, also in einer Lebensphase, in der persönliche Beziehungen wesentlich kritischer für das berufliche Vorankommen sind als in der Zeit des Studiums. Weitere empirische Erhebungen unter einer Testgruppe, die sich bereits im Berufsleben befindet, können diese offene Frage klären. Der Faktor regionale Herkunft wurde an letzter Stelle der Rangfolge der drei wirkungsvollsten Einflussfaktoren auf das Entscheidungsverhalten, die im Rahmen der Experteninterviews ausgewählt worden waren, aufgenommen. Möglicherweise ist daher die Wirkung nicht signifikant. Eine weitere Erklärung könnte die unterschiedliche Bewertung des Faktors unter verschiedenen Altersklassen bieten. Junge, weltoffene

Studenten könnten im Gegensatz zu Älteren der regionalen Herkunft keinen besonderen Wert beimessen. Auch in diesem Fall können weitere empirische Erhebungen unter Berücksichtigung von altersheterogenen Testgruppen eine Erklärung liefern.

Eine interessante Beobachtung ist in dem Verhalten der deutschen Testpersonen festzustellen. Die Universitätszugehörigkeit scheint einen Einfluss auf das Proposer- sowie auf das Responderverhalten zu haben. Hier kann von einem „innerdeutschen“ Phänomen gesprochen werden. Während die Angebote der Studenten an westdeutschen Hochschulen der für Ultimatumspiele üblichen Angebotshöhe entsprachen, lagen die Angebote der Studenten der in Ostdeutschland gelegenen Hochschule deutlich höher. Hier wurden Angebote von im Durchschnitt 57 % der Spielsumme gemacht. In diesem Zusammenhang sei auf die Studie von Brosig et al. (2011) hingewiesen, die Verhaltensunterschiede von Ost- und Westdeutschen untersuchen. Zwar scheinen sich politische Werte seit der Wiedervereinigung anzunähern, individuelles Sozialverhalten hingegen scheint sich langsamer anzugleichen. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass sich Ostdeutsche wesentlich weniger solidarisch verhalten als Westdeutsche. Ockenfels und Weimann (1999) untersuchten 12 Jahre zuvor anhand eines Öffentlichen-Gut-Spiels solidarisches Verhalten in Ost- und Westdeutschland. Schon in dieser Studie wurde unter den ostdeutschen Teilnehmern ein eigennütziges Verhalten im Vergleich zu dem Verhalten der westdeutschen Teilnehmer festgestellt. Ein egoistisches Verhalten der ostdeutschen Teilnehmer konnte im Rahmen der vorliegenden Studie allerdings nicht festgestellt werden, sondern vielmehr das Gegenteil: Die ostdeutschen Angebote können als altruistisch bezeichnet werden. Der Unterschied lässt sich möglicherweise mit der unterschiedlichen Herkunft der Testpersonen erklären und der unterschiedlichen geografischen Lage der Erhebungsorte. In der zuvor genannten Studie wurden Testpersonen aus Magdeburg rekrutiert, welches in einem anderen Bundesland als Stralsund liegt und eine viermal größere Einwohnerzahl aufweist (ca. 240.000). Ob das unterschiedliche Verhalten auf innerdeutsche kulturelle Unterschiede hindeutet, kann nur durch weitere empirische Forschungen beantwortet werden.

Wie erwartet haben die übrigen getesteten Variablen Alter und regionale Herkunft keinen signifikanten Einfluss auf das Entscheidungsverhalten in Deutschland.

Vor dem Hintergrund der zum Teil unerwarteten Ergebnisse sollen im Folgenden einige kritische Anmerkungen gemacht werden.

8.2 Kritische Anmerkungen

Zwei kritische Anmerkungen werden an dieser Stelle als besonders erwähnenswert erachtet. Dies ist zum einen ein möglicher Subject-Pool-Effekt und zum anderen der kulturelle Wandel, dem die untersuchten Faktoren ausgesetzt sind.

Zwar werden in experimentellen Erhebungen vorzugsweise Studenten rekrutiert, doch stellt sich die Frage, ob sie tatsächlich für jede Fragestellung die passenden Probanden sind. Der Grund dafür, auf Studenten zurückzugreifen, liegt darin, dass sie für universitäre Forscher relativ leicht und in großen Mengen zu rekrutieren sind und zudem vergleichsweise günstig vergütet werden können. Nach den Forschungen von u. a. Güth et al. (2007)⁵³⁵ macht es keinen signifikanten Unterschied im Verhalten, ob Studenten oder Probanden anderer Berufe an Experimenten teilnehmen: „when we control for the age group (19 to 30 years), students in the newspaper experiment do not differ significantly from newspaper participants with another profession.“⁵³⁶ Ob sich diese Erkenntnis auch auf die kulturvergleichende Verhaltensökonomie übertragen lässt, ist allerdings fraglich. Im Hinblick auf die vorliegende Studie lässt sich vermuten, dass bestimmte Faktoren innerhalb von informellen Netzwerkbeziehungen in verschiedenen Lebensphasen unterschiedlich wirken, da Testpersonen unterschiedlicher Berufsgruppen nicht in demselben Maße von ihnen abhängig sind. Weitere Studien sollten daher einen demografisch heterogenen Pool von Testpersonen berücksichtigen, bestehend aus Studenten und Berufstätigen unterschiedlicher Alters- und Berufsgruppen.

In diesem Zusammenhang ist ein zweiter Punkt wichtig: der Einfluss des kulturellen Wandels. Vor diesem Hintergrund erscheint eine intensivere Diskussion zur Einwirkung traditioneller Yongo-Faktoren auf die koreanische Gesellschaft und damit auf das individuelle Handeln angebracht. Die zuvor zitierten Studien⁵³⁷ diskutieren diesen Punkt unter der Annahme, dass die rapide wirtschaftliche Entwicklung, der damit zusammenhängende Wohlstandsanstieg und eine vertrauenswürdigere Regierung als in der Vergangenheit zu einer Schwächung der informellen Beziehungsnetzwerke beitragen. Die Studien kommen allerdings zu dem Ergebnis, dass dies in Korea heute nicht der Fall ist, da ein gestiegener individueller Wettbewerb verbindliche informel-

⁵³⁵ Vgl. auch Falk et al., 2012; Alevy et al., 2009; Croson et al., 2006; Maguire et al., 2003; Potters/van Winden, 2000; Croson et al., 2006; Maguire et al., 2003.

⁵³⁶ Vgl. Güth et al., 2007, S. 466.

⁵³⁷ Vgl. J. Lee, 2000; J. Yee, 2000.

le Beziehungen wertvoller macht.⁵³⁸ Studenten wiederum sind in ihrer aktuellen Lebenssituation oft weniger auf Beziehungsnetzwerke angewiesen als Menschen, die mitten im Berufsleben stehen. Auf Basis der zitierten Quellen und der Analyse der empirischen Daten kann eine unterschiedliche Dynamik eines kulturellen Wandels vermutet werden. Es bedarf allerdings weiterer Forschung, um zu gesicherten Erkenntnissen zu gelangen. Dazu bieten sich insbesondere Längsschnittstudien an, die über einen längeren Zeitraum die Wirkungsstärke von informellen Beziehungsnetzwerken beobachten.

Einige Erkenntnisse und Erfahrungen, die in dieser Studie gesammelt wurden, lassen weitere Forschungen sinnvoll erscheinen. Die Unterschiede von anonymen und nicht anonymen Angeboten verdeutlichen den Einfluss der Information über kulturelle Faktoren bzw. personenbezogene Eigenschaften. Mit dieser Fragestellung ergeben sich insbesondere Anknüpfungspunkte an Studien, die den Einfluss von Anonymität in Ultimatum- und Diktatorspielen⁵³⁹ untersuchen. Hoffman et al. (1994) und Charness und Gneezy (2008) untersuchen u. a. Anonymitätseffekte anhand des Ultimatum- und Diktatorspiels. Wenn der Name des Responders dem Anbieter bekannt gemacht wurde, wurden im Diktatorspiel signifikant geringere Angebote gemacht. Im Ultimatumspiel hingegen konnte kein Unterschied im Angebotsverhalten unter anonymer und nicht anonymer Bedingung festgestellt werden. Auch Berger et. al (2010) stellen keinen Unterschied in der Angebotshöhe fest, wenn Ultimatumspiele anonym oder nicht anonym gespielt werden. Bornstein und Yaniv (1998) und Bolton und Zwick (1995) finden ebenfalls keinen Hinweis, dass Anonymität in Ultimatumspielen einen Einfluss auf das Angebotsverhalten hat. Die vorliegende Studie hingegen kann die Ergebnisse der zitierten Studien angesichts des Angebotsverhaltens der Testpersonen aus Korea nicht bestätigen. Möglicherweise ist die Wirkung von Anonymität in verschiedenen Kulturkreisen unterschiedlich stark ausgeprägt. Dieser Mechanismus muss noch besser verstanden werden, um eindeutige Schlüsse ziehen zu können.

Seniorität hat nach vorliegender Untersuchung in Korea einen nachweisbaren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels, der für Korea zukünftig eine ebenso große Herausforderung darstellt

⁵³⁸ Vgl. S. H. Cha, 2000; Y. H. Kim, 2000.

⁵³⁹ Das Diktatorspiel ist eine Variante des Ultimatumspiels, bei dem der Responder nicht die Möglichkeit einer Ablehnung des Angebots hat.

wie z. B. für Deutschland oder Japan, wird bei einer alternden Gesellschaft die Bedeutung von Seniorität gewichtiger. Welchen Einfluss hat Seniorität auf das Entscheidungsverhalten in konfuzianisch geprägten Gesellschaften? Ist mit einer Renaissance konfuzianischer Werte zu rechnen, sodass dies einer Modernisierung entgegensteht? Um diese Fragen zu beantworten, bieten sich insbesondere langfristig angelegte Längsschnittstudien an, um einen möglichen Wandlungsprozess von Werten und Normen innerhalb eines Kulturkreises zu untersuchen.

Paper-und-Pencil-Experimente und Laborexperimente versetzen den Probanden grundsätzlich in ein künstliches Entscheidungsumfeld, in dem Entscheidungen bewusst getroffen werden. Im Gegensatz dazu wirken kulturelle Einflüsse in Form von internalisierten Verhaltensregeln, wie zu Anfang dieser Studie dargestellt, oft unbewusst. Daher stellt eine Erhebung unter Anwendung eines natürlichen Experiments⁵⁴⁰ eine Alternative dar, die zu einem besseren Verständnis von kulturell relevanten Fragestellungen unter realistischen Bedingungen beitragen kann. Allerdings sind derlei Beispiele bislang selten.⁵⁴¹

Darüber hinaus lassen sich eine Vielzahl von Pioniererfahrungen zu Paper-und-Pencil-Experimenten in Korea berichten. Zum heutigen Zeitpunkt ist an koreanischen Hochschulen die experimentelle Forschung in Form von Laboren und Experimentatoren nicht sehr stark vertreten. Dies erschwert die Feldforschung vor Ort immens. Ausgewählte Erfahrungen dazu sind in Tabelle 8-2 dargestellt.

⁵⁴⁰ An natürlichen Experimenten teilnehmende Personen treffen Entscheidungen in einer Entscheidungssituation entsprechenden gewöhnlichen bzw. „natürlichen“ Umfeld, also nicht in einem künstlich erzeugten Entscheidungsumfeld, und sie sind sich nicht bewusst, dass sie an einem Experiment teilnehmen, vgl. Harrison/List, 2004, S. 1014.

⁵⁴¹ Eine Ausnahme stellt das Experiment von Fisman und Miguel (2007) dar. Hierbei handelt es sich um ein natürliches Experiment, bei dem die Ursachen von Korruption untersucht werden.

Tabelle 8-2: Lessons learned: Lehren aus der Untersuchung bezüglich der Vorbereitung und Durchführung von Paper und Pencil-Experimenten in Korea

Probandenakquise	<p>Die Testpersonen wurden anfangs durch Poster, Handzettel und E-Mail-Verteiler angesprochen und gebeten, sich für das Experiment über eine koreanischsprachige Internetseite unter Angabe von Geburtsdatum, Alter, Herkunft und Universitätszugehörigkeit zu registrieren. Aus der Verteilung von 800 Handzetteln ergaben sich 32 Registrierungen, was eine Reaktion von 4 % der Angesprochenen darstellt. Tatsächlich erschienen sind lediglich 14 Personen. Grundsätzlich ist anzunehmen, dass die Intensität der Kommunikationsaufwendungen mit dem Resultat (Anmeldungen) korreliert. Da der Aufwand aber mit dem Resultat in einem ungünstigen Verhältnis steht, wird von dem beschriebenen Vorgehen abgeraten.</p> <p>Effizienter und erfolgversprechender ist die Variante, die Experimente mithilfe des Lehrkörpers der jeweiligen Universität vorzubereiten. Erklärt sich eine Lehrkraft bereit, z. B. eine Veranstaltung ca. 30 min. früher zu beenden, und bittet die Studenten, auf freiwilliger Basis für ein Experiment zur Verfügung zu stehen, ist die Bereitschaft zu einer Teilnahme hoch.</p> <p>Der Vorteil dieses Vorgehens ist, dass es gut planbar ist, da das Profil der Probanden im Vorfeld durch die Lehrkraft in Erfahrung gebracht werden kann und die Probanden tatsächlich präsent sind. Dieses Vorgehen eignet sich eher für simple Experimente.</p> <p>Der Nachteil ist darin zu sehen, dass die Räumlichkeiten schwer modifizierbar sind. Lassen sich die Studenten wegen Platzmangel nicht auseinandersetzen, ist das Risiko von Unterhaltungen und Blicken auf das Entscheidungsblatt des Tischnachbarn groß. Zudem sind komplexere Experimente schwierig durchführbar.</p> <p>Es ist an dieser Stelle zu betonen, dass sich die vorgeschlagene</p>
-------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>ne Vorgehensweise für den speziellen Fall von pionierartigen Erhebungen eignet. In Korea existieren zum aktuellen Zeitpunkt keine Labore, an denen wirtschaftswissenschaftliche Experimente durchgeführt werden können, und an den Hochschulen sind wenig Experten zu finden, die mit der experimentellen Methodik vertraut sind. Daher sind auch die Studenten mit der Durchführung von Experimenten nicht vertraut.</p>
Verbindlichkeit	<p>Da die beobachtete Abstinenzquote sehr hoch ausfiel, sollte die Verbindlichkeit der Anmeldung den Testpersonen gegenüber kommuniziert werden. Sollte der Proband nicht mehr teilnehmen können, sollte der Experimentator auf eine Abmeldung bestehen. Geschieht dies nicht, wird eine Anmeldung wenig ernst genommen und über das Erscheinen je nach Tageslaune entschieden.</p>
Sprache und Schrift	<p>Jegliche Art der Ansprache der Probanden, d. h. Schrift und Sprache, sollte in der Landessprache zur Verfügung gestellt werden (s. auch Roth et al., 1995), da dies ein exaktes Verständnis garantiert. Allerdings muss darauf geachtet werden, dass die Übersetzung nicht den ursprünglichen Inhalt verzerrt. Zudem sollte eine adäquate Form der Ansprache für studentische Testpersonen gewählt werden. Hier kann mit Rückübersetzungen gearbeitet werden. In einem weiteren Schritt empfiehlt es sich, mit mindestens zwei Muttersprachlern die Übersetzung zeitgleich zu diskutieren, um mögliche in der Rückübersetzung übersehene Fehler zu korrigieren.</p>
Informationen zu dem Experiment	<p>Es wurde festgestellt, dass viele Probanden in Korea „Experimente“ mit „medizinischen Experimenten“ gleichsetzen. Dies erzeugt eine misstrauische Einstellung und führt zu genereller Abneigung, an einem ökonomischen Experiment teilzunehmen. In der Probandenansprache sollte daher vermerkt werden, dass es sich um kein medizinisches Experiment handelt und daher auch ausdrücklich keine Medikamente o. Ä. getestet werden.</p>

8.3 Schlußwort

Zahlreiche ökonomische Experimente stellen zwar Verhaltensunterschiede zwischen Testpersonen unterschiedlicher Kulturkreise fest, doch die Identifikation spezifischer kultureller Komponenten, die diese Verhaltensunterschiede hervorrufen, wurde bislang eher selten verfolgt.⁵⁴² Wie im Eingangskapitel vorgeschlagen, bietet der für kulturelle Faktoren offene Homo oeconomicus-culturalis einen adäquaten Ausgangspunkt menschlichen Verhaltens an, um den Einfluss kultureller Faktoren auf wirtschaftliches Handeln zu diskutieren. Neben den oft verwendeten traditionellen Ansätzen von z. B. Hofstede (1991) oder Trompenaars (1993), die anhand eher breit angelegter Kategorien kulturelle Eigenschaften klassifizieren, existiert in der Ökonomie derzeit eine Forschungslücke in Bezug auf die spezifischen kulturellen Faktoren, die charakteristisch für einen Kulturkreis sind. Hier leisten die wirtschaftlich orientierten Regionalstudien durch explizites Wissen über die Region einen wertvollen Beitrag. Die vorliegende Studie hat sich dieses Wissen zunutze gemacht und systematisch kulturelle Faktoren im Entscheidungsverhalten durch qualitative Interviews identifiziert und in eine Rangfolge gebracht, um diese dann in einem weiteren Schritt in einem ökonomischen Experiment empirisch zu testen. Die in dieser Studie identifizierten sog. Yongo-ähnlichen Faktoren, die in Korea als einflussreich gelten und als wirkungsstark bezeichnet werden können, lassen sich in den traditionellen Ansätzen kulturklassifizierender Studien nicht finden. Das hier verwendete Forschungsdesign bietet sich daher an, Kultur expliziter zu behandeln um damit kulturrelevante Einflüsse auf das wirtschaftliche Handeln zu erforschen und erklären. Der Bedarf nach expliziten Erklärungsansätzen für kulturelle Phänomene wird in den Wirtschaftswissenschaften derzeit nicht nur von der Ökonomie geäußert. Auch in der Internationalen Betriebswirtschaftslehre kann heute im Bereich der indigenen Wirtschaftsforschung von einem gesteigerten Forschungsinteresse gesprochen werden. Dieser Bereich beschäftigt sich explizit mit landestypischen kulturellen Einflussfaktoren, ihrer Wirkungsweise und Entstehungsgeschichte.⁵⁴³

Diese Studie schlägt eine Vorgehensweise vor, anhand derer sich die von Oosterbeek benannten „underlying factors“⁵⁴⁴ untersuchen lassen. Damit wurde es möglich, die

⁵⁴² Vgl. Chuah et al. 2007.

⁵⁴³ Vgl. Leung et al. (2011); Cappelli et al. (2010); Cheng et al. (2009); Jackson et al. (2008); Tsui et al., 2007; Farh/Cannella, 2006; Cavusgil/Das, 1997; Tsui, 2004; Chen, 2002 sowie die Sonderausgaben zum Thema „Indigenous Management Research“ im Journal Management International Reviews (MIR) und Management and Organization Review (MOR) (beide im Erscheinen).

⁵⁴⁴ Oosterbeek et al., 2004, S. 184.

konkreten kulturellen Einflussfaktoren zu benennen, systematisch einzuordnen und ihren Einfluss im Rahmen eines empirischen Modells zu testen. Hierdurch konnte eine wesentlich gehaltvollere Diskussion zu kulturellen Differenzen stattfinden, als das in Studien der Fall ist, die diese als kulturelle Unterschiede en bloc erklären.

Literaturverzeichnis

- Abels, H. (2010): Identität, VS Verlag, Wiesbaden, 2010.
- Academic Ranking of World Universities (ARWU) (2011): Academic Ranking of World Universities – 2011, Quelle:
<http://www.shanghairanking.com/ARWU2011.html>, Zugriff: 16. Juni 2012.
- Albert, H. (1967): Nationalökonomie als Soziologie. Zur sozialwissenschaftlichen Integrationsproblematik (1960), in: ders., Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied, Berlin, 1967, S. 470-509.
- Alevy, J. E.; Haigh, M. S.; List, J. A. (2009): Information cascades: Evidence from a field experiment with financial market professionals, in: Journal of Finance, Vol. 62, Nr. 1, S. 151-180.
- An, B. R. (2002): Zur religiös-kulturellen Situation im Korea der Gegenwart, in: Journal of Religious Culture, Nr. 54, Frankfurt a.M., 2002.
- Andreoni, J. (1988): Why free ride? Strategies and learning in public good experiments, in: Journal of Public Economics, Nr. 37, 1988, S. 291-304.
- Arrow, K. J. (2000): Observations on social capital, in: Dasgupta, P.; Serageldin, I. (Hrsg.) (2000): Social Capital: A multifaced perspective, Worldbank, Washington D.C., 2000.
- Bahry, D.; Wilson, R. (2006): Confusion or fairness in the field? Rejections in the ultimatum game under the strategy method, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 60, Nr. 1, S. 37-54.
- Bain, R. (1929): The validity of life histories and diaries, in: Journal of Educational Sociology, Vol. 3, S. 150-164.
- Bamberg, G.; Coenenberg, A.G. (2002): Betriebswirtschaftliche Entscheidungslehre, Vahlen, München, 2002.
- Barkema, H.G.; Vermeulen, F. (1997): What differences in the cultural backgrounds of partners are detrimental for international joint ventures?, in: Journal of International Business Studies, Vol. 28, Nr. 4, 1997.
- Barr, A.; Serra, D. (2010): Corruption and culture: An experimental analysis. In: Journal of Public Economics, Nr. 94, S. 862–869.

- Bausinger, H. (2005): *Typisch deutsch – Wie deutsch sind die Deutschen?*, C.H. Beck, München, 2005.
- Beck, U. (1992): *Risk society: towards a new modernity*, Sage, 1992.
- Beck, Ulrich (1986): *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Suhrkamp, Frankfurt, a.M., 1986.
- Bellah, R. N. (1970): Civil religion in America, in: Bellah, Robert N. (Hrsg.) (1970): *Beyond belief: Essays on religion in a post-traditional world*, Harper and Row, New York, S. 168-189.
- Berg, J.; Dickhaut, J.; McCabe, K. (1995): Trust, reciprocity, and social history, in: *Games and Economic Behavior*, Nr. 10, S. 122–142.
- Berger, R.; Rauhut, H.; Prade, S.; Helbing, D. (2010): Bargaining over time in ultimatum game experiments, *Competence Center Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems (CCSS)*, CCSS Working Paper 10-002, ETH Zurich, 2010.
- Bstieler, L.; Hemmert, M. (2008): Trust formation in Korean new product alliances: How important are pre-existing social ties?, in: *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 27, Nr. 2, S. 299-319.
- Bian, Y. (2001): Guanxi capital and social eating: Theoretical models and empirical analyses, in: Lin, N.; Burt, R. S.; Cook, K. (2001): *Social capital: Theory and research*, Gruyter, New York, 2001, S. 275-295.
- Black, K. (2010): *Business statistics for contemporary decision making*, Wiley & Sons, Hoboken, 2010.
- Bohnet, I.; Greig, F.; Herrmann, B.; Zeckhauser, R. (2007): Betrayal aversion: Evidence from Brazil, China, Switzerland, Turkey, the United Emirates, and the United States. Discussion Paper, University of Nottingham, Centre for Decision Research and Experimental Economics, Nottingham.
- Bohnet, I.; Frey, B. S. (1999): The Sound of silence in prisoner's dilemma and dictator games, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 38, Nr. 1, S. 43-58.
- Bolton G. E.; Brandts J.; Katok E.; Ockenfels A.; Zwick R. (2008): Testing theories of other-regarding behavior: A sequence of four laboratory studies, in: Plott, C. R.; Smith, V. L. (Hrsg.) (2008): *Handbook of experimental economic results*, Vol. 1, S. 488-499.

- Bolton, G.; Brandts, J.; Ockenfels, A. (2005): Fair procedures. Evidence from games involving lotteries, in: *Economic Journal*, Vol. 115, Nr. 506, S. 1054-1076.
- Bolten, G.E.; Zwick, R. (1995): Anonymity versus punishment in ultimatum bargaining, in: *Games and Economic Behavior*, Nr. 10, S. 95-121.
- Bontempo, R. N.; Bottom, W. P.; Weber, E. U. (1997): Cross-Cultural Differences in Risk Perception: A Model-Based Approach, in: *Risk Analysis*, Vol. 17, Nr. 4, 1997, S. 479-488.
- Bornstein, G.; Yaniv, I. (1998): Individual and Group Behavior in the Ultimatum Game: Are Groups More “Rational” Players?, in: *Experimental Economics*, Nr. 1, S. 101–108.
- Bosl, K.; Weis E. (1976): *Die Gesellschaft in Deutschland I – von der fränkischen Zeit bis 1848*, Lurz Verlag, München, 1976, S. 12.
- Bourdieu, P. (1986): The forms of capital, in: Richardson, J. G. (Hrsg.): *Handbook of theory and research for the sociology of education*, Greenwood Press, New York, 1986, S. 241-258.
- Bowles, S.; Gintis, H. (2002): Homo reciprocans, in: *Nature*, Vol. 415, S. 125-128.
- Bowles, S. (1998): Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, S. 75-111.
- Brandt, M. (2005): *Soziale Kontakte als Weg aus der Erwerbslosigkeit*, Diskussions-Papier der Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES), Universität Zürich, 2005.
- Brockmeier, T. (1998): Wettbewerb und Unternehmertum in der Systemtransformation. Das Problem des institutionellen Interregnums im Prozess des Wandels von Wirtschaftssystemen, Gutmann, G.; Hamel, H.; Pleyer, K.; Schüller, A.; Thieme, H.J. (Hrsg.): *Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft*, Band 59, Lucius und Lucius, Stuttgart, 1998.
- Brosig, J.; Helbach, C.; Ockenfels, A.; Weimann, J. (2011): Still different after all these years: Solidarity behavior in East and West Germany, in: *Journal of Public Economics*, Nr. 95, S. 1373-1376.
- Brown, J.; Brown, J. (2006): *China, Japan, Korea. Culture and customs*, Book Surge, North Charleston, 2006.
- Buchan, N. R.; Johnson, E. J.; Croson, R. T. A. (2006): Let’s get personal: An international examination of the influence of communication, culture and social

- distance on other regarding preferences, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Nr. 60, S. 373–398.
- Buchan, N. R.; Croson, R. T. A. (2004): The boundaries of trust: own and others actions in the U.S. and China, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Nr. 55, S. 485-504.
- Bulmer, M. (1984): *The Chicago School of Sociology*, University of Chicago Press, Chicago, 1984.
- Bundesagentur für Arbeit (2011): *Analyse des Arbeitsmarktes für Frauen und Männer*, Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg, Oktober 2011.
- Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2012): *Metropolregionen*, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Quelle:
http://www.bbsr.bund.de/nn_600826/BBSR/DE/Raumentwicklung/RaumentwicklungDeutschland/LeitbilderKonzepte/Projekte/Metropolregionen/01__Metropolregionen__Start.html, Zugriff: 16. Juni 2012.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung, Verein Deutscher Ingenieure (VDI) (Hrsg.) (2010): *Länderbericht Südkorea, Kooperation International*, Band 10, Bonn, Düsseldorf, 2010.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen (BMFSF) (2006): *Familie zwischen Flexibilität und Verlässlichkeit Perspektiven für eine lebenslaufbezogene Familienpolitik*. Siebter Familienbericht, BMFSF, Berlin, 2006.
- Bundeszentrale für politische Bildung (2006): *Datenreport 2006 – Daten und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland*, Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Bonn, 2006.
- Burkart, G. (2008): *Familiensoziologie*, UTB UVK, Konstanz, 2008.
- Burlando, R.; Hey, J. (1997): Do Anglo-Saxons free-ride more? in: *Journal of Public Economics* Nr. 64, 1997, S. 41–60.
- Burns, J. (2011): Race, diversity and pro-social behavior in a segmented society, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* (forthcoming), 2011.
- Burt, R. S. (1995): *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1995.
- Burt, R. S. (2000): The network structure of social capital, in: Staw, B. M.; Sutton, R. I. (Hrsg.) (2000): *Research in Organizational Behavior*, Vol. 42, Elsevier, New York, S. 339-365.

- Burzan, N. (2011): Soziale Ungleichheit. Eine Einführung in die zentralen Theorien, VS Verlag, Wiesbaden, 2011.
- Caliendo, M.; Fossen, F.; Kritikos, A. (2011): Trust, positive reciprocity, and negative reciprocity: Do these traits impact entrepreneurial dynamics?, in: Journal of Economic Psychology (forthcoming), 2011.
- Camerer, C. F. (2003): Behavioral game theory – Experiments in strategic interaction, Princeton University Press, New Jersey, 2003.
- Cameron, L.; Chaudhuri, A.; Erkal, N.; Gangadharan, L. (2009): Propensities to engage in and punish corrupt behavior: Experimental evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore, in: Journal of Public Economics, Vol. 93, Nr. 7–8, S. 843–851.
- Campbell, D. E. (2006): Why we vote: How schools and communities shape our civic life, Princeton University Press, New Jersey, 2006.
- Cappelli, P.; Singh, H.; Singh, J.; Useem, M. (2010): The India Way: Lessons for the U.S., in: Academy of Management Perspectives, Vol. 24, Nr. 2, S. 6-24.
- Carpenter, J. P.; Daniere, A. G.; Takahashi, L. M. (2004): Cooperation, trust, and social capital in Southeast Asian urban slums, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Nr. 55, S. 533–551.
- Cason, T. J.; Saijo, T.; Yamato, T. (2002): Voluntary participation and spite in public good provision experiments: An international comparison, in: Experimental Economics, Vol. 5, S. 133-153.
- Castro, M. F. (2008): Where are you from? Cultural differences in public good experiments, in: Journal of Socio-Economics, Vol. 37, 2008, S. 2319-2329.
- Cha, S. H. (2000): Korean civil religion and modernity, in: Social Compass, Vol. 47, Nr. 4, S. 467-485.
- Chang, C. S., Chang, N. J. (1994): The Korean management system: cultural, political, economic foundations, Quorum Books, Westpoint, CT, 1994.
- Charness, G.; Gneezy, U. (2008). What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 68, 2008, S. 29–35.
- Cheng, B.S.; Wang, A.C.; Huang, M.-P. (2009): The Road More Popular versus the Road Less Travelled: An „Insider“s“ Perspective of Advancing Chinese Management Research, in: Management and Organization Review, Vol. 5, Nr. 1, S. 91-105.

- Castells, M. (2001): The internet galaxy, Oxford University Press, Oxford, 2001.
- Cavusgil, S. T.; Das, A. (1997): Methodological issues in empirical cross-cultural research: A survey of the management literature and a framework, in: Management International Review, Vol. 37, S. 71-96.
- Central Intelligence Agency (CIA) (2012): Korea, South, 15. Mai 2012, Quelle: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>, Zugang: 22. Mai 2012.
- Chen, K.; Tang, F. F. (2009): Cultural differences between Tibetans and ethnic Han Chinese in ultimatum bargaining experiments, in: European Journal of Political Economy, Vol. 25, Nr. 1, 2009, S. 78-84.
- Chen, M.J (2002): Transcending paradox: The Chinese “middle way” perspective, in: Asia Pacific Journal of Management, Vol. 19, S. 179-199.
- Chen, X-P.; Chao C.C. (2004): On the Intricacies of the Chinese Guanxi: A Process Model of Development, in: Asia Pacific Journal of Management, Vol. 21, S. 305-324.
- Choi, J.S. (1983): A Study of the Korean Family, Iljisa, Seoul, 1983.
- Christdemokratische Union (CDU) (1994): Grundsatzprogramm der CDU Deutschlands - Freiheit in Verantwortung, 5. Parteitag, 21. - 23. Februar 1994, Hamburg,
Internet: <http://www.grundsatzprogramm.cdu.de/doc/grundsatzprogramm.pdf>,
Zugriff: 14. Oktober 2006
- Christlich-Soziale Union (CSU) (2006): Mitglied werden in der CSU,
Internet: http://www.csu.de/MitgliedWerden/display/cont_15, Zugriff: 14. Oktober 2006.
- Christlich-Soziale Union (CSU) (1993): Grundsatzprogramm der CSU 1993, Vorwort von Dr. Edmund Stoiber, Vorsitzender der Christlich-Sozialen Union, Bayerischer Ministerpräsident, Internet:
<http://www.csu.de/home/UploadedFiles/Dokumente/Grundsatzprogramm.pdf>,
Zugriff: 14. Oktober 2006.
- Chuah, S.-H.; Hoffmann, R.; Jones, M.; Williams, G. (2009): An Economic anatomy of culture: Attitudes and behaviour in inter- and intra-national ultimatum game experiments, in: Journal of Economic Psychology, Nr. 30, 2009, S. 732-744.

- Chuah, S.-H.; Hoffmann, R.; Jones, M.; Williams, G. (2007): Do cultures clash? Evidence from cross-national ultimatum game experiments, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 64, 2007, S. 35–48.
- Chuah, S.-H.; Hoffmann, R.; Jones, M.; Williams, G. (2005): An Economic anatomy of culture: Attitudes and behaviour in inter- and intra-national ultimatum game experiments, University of Nottingham, Occasional Paper Series, No. 2005-13, 2005.
- Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, in: *Economia*, November 1937, S. 386–405.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of social theory*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990.
- Coleman, J. S. (1988): Social capital in the creation of human capital, in: *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, S. 95-120.
- Cook, K. S. (2005): Networks, norms, and trust: The social psychology of social capital (2004 Cooley Mead Award Address), in: *Social Psychology Quarterly*, Vol. 68, Nr. 1, S. 4-14.
- Cotterrell, R. (2004): Law in culture, in: *Ratio Juris*, Vol. 17, Nr. 1, S. 1–14.
- Croson, R.; Donohue, K. (2006): Behavioral Causes of the Bullwhip Effect and the Observed Value of Inventory Information, in: *Management Science*, Vol. 52, Nr. 3, S. 323-336.
- Dahrendorf, R. (2010): *Homo sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, VS Verlag, Wiesbaden, 2010.
- Dahrendorf, R. (1974): *Homo sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, Westdeutscher Verlag, Opladen, 1974.
- Daiber, K.-F. (2010): *Konfuzianische Transformationen. Eine religiöse Tradition in der Moderne Indonesiens, der Philippinen, Vietnams und Südkoreas*, Lit, Berlin, Münster, 2010.
- David, P.A. (1994): Why are institutions the ‘carriers of history’?: Evolution of conventions, organizations and institutions, in: *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 5, Nr. 2, S. 205-220.

- De Bruyn, A.; Bolton, G. E. (2008): Estimating the Influence of Fairness on Bargaining, in: *Management Science*, Vol. 54, Nr. 10, S. 1774-1791.
- Deegan, M. J. (2001): The Chicago School of ethnography, in: Atkinson, P.; Coffey, A.; Delamont, S.; Lofland, L. (Hrsg.) (2001): *Handbook of ethnography*, Sage, London, S. 11-25.
- Degele, N.; Dries, C. (2005): *Modernisierungstheorie. Eine Einführung*, Fink, UTB, München, 2005.
- Deindl, C. (2005): *Soziale Netzwerke und soziales Kapital. Einfluss auf Lebenszufriedenheit und Vertrauen*, Diskussions-Papier der Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES), August 2005, Universität Zürich, 2005.
- De Jong, E. (2009): *Culture and economics: On values, economics and international business*, Routledge, London, 2009.
- Denzau A. T., North, D. C. (2000): Shared mental models: Ideologies and institutions, in: Arthur L. A.; McCubbins, M. D.; Popkin S. L. (2000): *Elements of reason: Cognition, choice, and the bounds of rationality*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000.
- Deutsche Bischofskonferenz (DBK) (2011): *Katholische Kirche in Deutschland: Zahlen und Fakten 2010/2011*, Bonn, 2011.
- Devetag, G.; Ortmann, A. (2007): Solving coordination problems, experimentally, in: Webster, M.; Sell, J. (Hrsg.) (2007) *Laboratory Experiments in the Social Sciences*, Academic Press, Elsevier, London, 2007, S. 407-432.
- Di Cagno, D.; Sciubba, E. (2010): Trust, trustworthiness and social networks: Playing a trust game when networks are formed in the lab, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 75, Nr. 2, S. 156-167.
- Dietz, A. (2005): *Der homo oeconomicus – Theologische und wirtschaftsethische Perspektiven auf ein ökonomisches Modell*, Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh, 2005.
- Dietz, W. (2000): Der Einfluß des Christentums auf unsere Vorstellung von Wert und Würde des Menschen, in: Resch, I., (Hrsg.) (2000): *Mehr als man glaubt – Christliche Fundamente in Recht, Wirtschaft und Gesellschaft*, Resch-Verlag, Gräfeling, 2000.
- DiMaggio, P. (1994): Culture and economy, in: Smelser, N. J.; Swedberg, R. (Hrsg.): *The Handbook of economic sociology*, Princeton University Press, Princeton, S. 27-57.

- Donaldson, S. I.; Grant-Vallone, E. J. (2002): Understanding self-report bias in organizational behavior research, in: *Journal of Business and Psychology*, Vol. 17, Nr. 2, S. 245- 260.
- Döring, H. (1999): Kritische Analyse der Leistungsfähigkeit des Transaktionskostenansatzes, Dissertation, Niedersächsische Staats- und Universitätsbibliothek Göttingen, 1999.
- Dorner, K.; Klump, R. (1996): Wirtschaft und Kultur - Institutionenökonomische und wirtschaftssoziologische Aspekte, in: Klump, R. (Hrsg.): *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung - Methoden und Ergebnisse der Wirtschaftskulturforschung*, Metropolis, Marburg, S. 39-68.
- Dubois, D.; Willinger, M.; Blayac, T. (2012): Does players' identification affect trust and reciprocity in the lab?, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 33, Nr. 1, S. 303-317.
- Durkheim, E. (1933): *The division of labour in society*, Free Press, New York, 1933.
- Eckstein, P. P. (2008): *Angewandte Statistik mit SPSS*, Gabler, Wiesbaden, 2008.
- Eggert, M.; Plassen, J. (2005): *Kleine Geschichte Koreas*, C.H. Beck, München, 2005.
- Eicken, J.; Schmitz-Veltin, A. (2010): Die Entwicklung der Kirchenmitglieder in Deutschland, in: *Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik*, Juni 2010, Wiesbaden, S. 576-589.
- Ermisch, J.; Gambetta, D. (2010): Do strong family ties inhibit trust?, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 75, Nr. 3, S. 365-376.
- Encyclopaedia Britannica (2012): Syngman Rhee, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/501064/Syngman-Rhee>, Yun Po Son, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/654928/Yun-Po-Son>, Park Chung Hee, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/444035/Park-Chung-Hee>, Choi Kyu Hah, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/113970/Choi-Kyu-Hah>, Chun Doo Hwan, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/116919/Chun-Doo-Hwan>, Roh Tae Woo, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/506868/Roh-Tae-Woo>, Kim Young Sam, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/317907/Kim-Young-Sam>, Kim Dae Jung, Quelle: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/317874/Kim-Dae-Jung>

- Dae-Jung, Roh Moo Hyun, Quelle:
<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/862048/Roh-Moo-Hyun>,
 Lee Myung-Bak, Quelle:
<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/1271389/Lee-Myung-Bak>, Zugriff: 16. Juni 2012.
- Esser, H. (2002): Soziologie. Spezielle Grundlagen: Band 4: Opportunitäten und Restriktionen, Campus, Frankfurt, 2002.
- Evangelische Kirche in Deutschland (EKD): Christen in Deutschland 2009, Hannover, 2009.
- Farh, J.-L.; Tsui, A. S.; Xin, K. R.; Cheng, B.-S. (1998): The Influence of Relational Demography and Guanxi: The Chinese Case, in: Organization Science, Vol. 9, Nr. 4, S. 471-488.
- Faist, T. (2000): The volume and dynamics of international migration and transnational social spaces, Oxford University Press, Oxford, 2000.
- Falk, A.; Meier, S.; Zehnder, C. (2012): Do Lab Experiments Misrepresent Social Preferences? The case of self-selected student samples, in: Journal of the European Economic Association, 2012 (im Erscheinen).
- Falk, A. (2001): Homo oeconomicus versus Homo reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild? Working Paper Nr. 79, Institut für empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich, 2001.
- Falk, A.; Fischbacher, U. (2000): A Theory of Reciprocity, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Nr. 6, Juli, 2000.
- Fan, Y. (2002): Questioning Guanxi: definition, classification, and implications, in: International Business Review, Vol. 11, S. 543-561.
- Farh, J.L.; Cannella, A.A.; Lee, C. (2006): Approaches to scale development in Chinese management research, in: Management and Organization Review, Vol. 2, S. 301-318.
- Faust, J.; Marx, J. (2004): Zwischen Kultur und Kalkül? Vertrauen und Sozialkapital im Kontext der neoinstitutionalistischen Wende, in: Swiss Political Science Review, Vol. 10, Nr. 1, S. 29-55.
- Fehr, E.; Falk, A. (1999): Wage rigidities in a competitive, incomplete contract market, in: Journal of Political Economy, Vol. 107, Nr. 1, S. 106-134.
- Fehr, E.; Gächter, S. (2000): Fairness and retaliation: The economics of

- reciprocity, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, Nr. 3, S. 159-181.
- Fehr, E.; Gächter, S. (1998): Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans, in: *European Economic Review*, Vol. 42, S.845-859.
- Fehr, E.; Schmidt, K. M. (2001): Theories of fairness and reciprocity. Evidence and economic applications. *Münchener Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge (VWL)*, Nr. 2001-2.
- Fershtman, C.; Gneezy, U. (2001): Discrimination in a segmented society: an experimental approach, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Nr. 116, S. 351–377.
- Fielding, N.; Fielding, J. (1986): *Linking Data: the articulation of qualitative and quantitative methods in social research*, Sage, London, 1986.
- Fishbein, M.; Ajzen, I. (2010): *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*, Psychology Press, Taylor and Francis, New York, 2010.
- Fisman, R., Miguel, E. (2007): Corruption, norms, and legal enforcement: evidence from diplomatic parking tickets, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 115, Nr. 6, S. 1020–1048.
- Flörkemeier, H. (2004): Kulturelle Vielfalt, Transaktionskosten und Aussenhandel, in: Blümle G., Goldschmidt N., Klump, R., Schauenberg, B., von Senger, H. (Hrsg.) (2004): *Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*, LIT Verlag, Münster, 2004.
- Frank, R. H.; Giovich, T.; Regan, D. T. (1993): The evolution of one-shot cooperation: An experiment, in: *Ethology and Sociobiology*, 14. Juli 1993, S. 247-256.
- Franzen, A.; Pointner, S. (2007): Sozialkapital: Konzeptionalisierungen und Messungen, in: Franzen, A.; Freitag, M. (Hrsg.) (2007): *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen*, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft, Nr. 47, 2007, S. 66-90.
- Fukuyama, F. (2002): Social capital and development: The coming agenda, in: *SAIS Review*, Vol. CCII, Nr. 1, S. 23-37.
- Fukuyama, F. (2001): Social capital, civil society and development, in: *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, S. 7-20.
- Fukuyama, F. (1995a): *Trust – The social virtues and the creation of prosperity*, Free Press, New York, 1995.

- Fukuyama, F. (1995b): Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen, Kindler, München, 1995.
- Gabler (Hrsg.) (2012): Stichwort: Managementschulen, Gabler Wirtschaftslexikon, Quelle:
<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/11778/managementschulen-v7.html>, Zugriff: 24. Juni, 2012.
- Gächter, S.; Herrmann, B. (2009): Reciprocity, culture, and human cooperation: Previous insights and a new cross-cultural experiment, in: Philosophical Transactions of the Royal Society B - Biological Sciences Nr. 364, S.791-806
- Gallup, G.; Robinson, C. (1938): American Institute of Public Opinion-Surveys, 1935-38, in: Public Opinion Quarterly, Vol. 2, No. 3, S. 373-398.
- Gallup (2012a): George Gallup, 1901-1984, Gallup.com, Quelle:
<http://www.gallup.com/corporate/21364/george-gallup-19011984.aspx>,
 Zugriff: 11. Juni 2012.
- Gallup (2012b): Corporate History, Gallup.com, Quelle:
<http://www.gallup.com/corporate/1357/corporate-history.aspx#1>, Zugriff: 11. Juni 2012.
- Gambetta, D. (2000): Can we trust trust?, in: Gambetta, D. (Hrsg.): Trust: Making and breaking cooperative relations, Elektronische Edition, Kapitel 13, Oxford Universität, S. 213-237, Quelle:
<http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>, Zugriff: 30. Juli 2011.
- Geary, P. J. (2002): Europäische Völker im frühen Mittelalter. Zur Legende vom Werden der Nationen, Fischer, Frankfurt a. M., 200.
- Gebauer, G. (2004): Überwindet das Interkulturelle die Nationalkulturen?, in: Merkens, H.; Demorgon, J.; Gebauer, G. (Hrsg.): Kulturelle Barrieren im Kopf – Bilanz und Perspektiven des interkulturellen Managements, Campus Verlag, Frankfurt, 2004.
- Geertz C. (1973): The Interpretation of Culture, Basic Books, New York, 1973.
- Geißler R. (2006): Die deutsche Gesellschaft – modern, plural, offen, in: Auswärtiges Amt (Hrsg.) (2006): Tatsachen über Deutschland, Societäts-Verlag, Frankfurt a.M., 2006.
- Goebel, E. (2002): Neue Institutionenökonomik – Konzeption und

- betriebswirtschaftliche Anwendung, Lucius und Lucius Verlag, Stuttgart, 2002.
- Göhler, G.; Kühn, R. (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen, in: Edeling T.; Jann W.; Wagner D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999.
- Goldschmidt, N.; Nutzinger, H. G. (Hrsg.) (2009): Vom homo oeconomicus zum homo culturalis. Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Kulturelle Ökonomie Band 8, Lit, Münster, 2009.
- Gradinger, S. (2005): Service Clubs. Zur Institutionalisierung von Solidarität und Sozialkapital. Dissertation, Fachbereich IV Wirtschafts- und Sozialwissenschaften/ Mathematik, Universität Trier, August 2005.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: The problem of embeddedness, in: The American Journal of Sociology, Vol. 91, Nr. 3. S. 481-510.
- Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties, in: American Journal of Sociology, Vol. 78, Nr. 6, S. 1360-1380.
- Greene, J. C.; Caracelli V. J; Graham, W. F. (1989): Toward a conceptional framework for mixed-method evaluation designs, in: Educational evaluation and policy analysis, Vol. 11, Nr. 3, S. 255-274.
- Greif, A. (2006): Institutions and the path to the modern economy. Lessons from medieval trade, Cambridge University Press, New York, 2006.
- Greif, A. (1994): Cultural beliefs and the organization of society - A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, in: Journal of Political Economy, Nr. 102, S. 912-950.
- Greif, A. (1989): Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders, in: Journal of Economic History, Vol. 49, Nr. 4, S. 857-882.
- Greiffenhagen, M.; Greiffenhagen, S. (1993): Ein schwieriges Vaterland – Zur politischen Kultur im vereinigten Deutschland, List Verlag, München, 1993.
- Guala, F. (2005): The Methodology of Experimental Economics, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.
- Guiso, L.; Sapienza, P.; Zingales, L. (2006): Does culture affect economic outcomes?, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 20, Nr. 2, S. 23-48.

- Gulati, R. (1995): Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 38, Nr. 1, S. 85-112.
- Guo, X. (2001): Dimensions of Guanxi in Chinese Elite Politics, in: *The China Journal*, Nr. 46, S. 69-90.
- Güth, W.; Schmidt, C.; Sutter, M. (2007): Bargaining outside the lab. A newspaper experiment of a three-person ultimatum game, in: *The Economic Journal*, Vol. 117 (März), S. 449-469.
- Güth, W.; Schmittberger, R.; Schwarze, B. (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, Nr. 4, S. 367–388
- Halpern, D. (2005): *Social capital*, Polity, Cambridge, UK, 2005.
- Han, K.K. (2000): The Politics of Network and Social Trust: A Case Study in the Organizational Culture of Korean Venture Industry, in: *Korea Journal*, Vol. 40, Nr.1, S. 353-365.
- Handbook of Korea (1993), Korean Overseas Information Service, Seoul, Korea, 1993.
- Hardin, R. (2003): Gaming trust, in: Ostrom, E.; Walker, J. (Hrg.) (2003): *Trust and reciprocity: Interdisciplinary lessons for experimental research*, Russel Sage Foundation, New York, 2003, S. 80-102.
- Harrison, G.W.; List, J.A. (2004): Field experiments, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 42, Nr. 4, S. 1009-1055.
- Harrison, L. (1985): *Underdevelopment is a state of mind: The Latin American case*, Madison Books, New York, 1985.
- Hart, H.L.A. (1971): Der Positivismus und die Trennung von Recht und Moral, in: Hoerster, N. (Hrsg.) (1971): *Recht und Moral, drei Aufsätze*, Göttingen, 1971, S. 14-57.
- Hartley, J. E. (1997): *Representative Agent in Macroeconomics*, Routledge, London, 1997.
- Hasenstab, M. (1999): *Interkulturelles Management. Bestandsaufnahme und Perspektiven*, Schriftenreihe Interkulturelle Wirtschaftskommunikation, Band 5, Verlag Wissenschaft und Praxis, Berlin, 1999.
- Hattstein, M. (1997): *Weltreligionen*, Könnemann, Köln, 1997.
- Hayek, F.A. (2003): *Recht, Gesetz und Freiheit*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2003.

- Hayek, F. A. (1945): The use of knowledge in society, in: American Economic Review, Vol. 35, Nr. 4, S. 519 – 530.
- Haynes, P. (2009): Before going any further with social capital: eight key criticisms to adress, Instituto de gestion de la innovacion y del conocimiento (INGENIO), Working Paper Nr. 2009/02, Valencia, 2009.
- Heine, B.-O.; Meyer, M.; Strangfeld, O. (2007): Das Konzept der stilisierten Fakten zur Messung und Bewertung wissenschaftlichen Fortschritts, in: DBW, Jg. 67, S. 583-601.
- Heine, M.; Herr, H. (2003): Volkswirtschaftslehre, Oldenbourg, München, Wien, 2003
- Heinz, M.; Juranek, S.; Rau, H. A. (2011a): Do women behave more reciprocally than men? Gender differences in real effort dictator games, in: Journal of Economic Behavior & Organization (forthcoming), 2011.
- Heinz, M.; Juranek, S.; Rau, H. A. (2011b): Distributive and Reciprocal Fairness What Can We Learn From the Heterogeneity of Social Preferences?, in: Journal of Economic Psychology (forthcoming), 2011.
- Held, S.; Höfele, M.; Krause, R.; Pönisch, E.; Schladitz, C. (2007): Religiosität und Sozialkapital, in: Petermann, S. (Hrsg.) (2007): Erwerb und Nutzung des sozialen Kapitals in Vereinen und Gemeinschaften, Der Hallesche Graureiher, Nr. 2007-1, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, 2007.
- Helmke, G; Levitsky, S. (2004): Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda, in: Perspectives on Politics, Vol. 2, Nr. 4, December 2004, S. 725-740.
- Hemesath, M.; Pomponio, X. (1998): Cooperation and culture: students from China and the United States in a prisoners dilemma, in: Cross-Cultural Research, Nr. 32, S. 171–184.
- Hennig, M.; Kohl, S. (2011): Rahmen und Spielräume sozialer Beziehungen. Zum Einfluss des Habitus auf die Herausbildung von Netzwerkstrukturen, VS Verlag, Wiesbaden, 2011.
- Hennig-Schmidt, H.; Li, Z. Y.; Yang, C. (2008): Why people reject advantageous offers – Non-monotonic strategies in ultimatum bargaining. Evaluating a video experiment run in PR China, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 64, 2008, pp. 373-384.

- Henrich, J.; Ensminger, J.; McElreath, R.; Barr, A.; Barrett, C.; Bolyanatz, A.; Cardenas, J. C.; Gurven, M.; Gwako, E.; Henrich, N.; Lessorogo, C.; Marlowe, F.; Tracer, D.; Ziker, J. (2010): Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment, in: *Science*, Vol. 327, Nr. 5972, S. 1480-1484.
- Henrich, J.; McElreath, R.; Barr, A.; Ensminger, J.; Barrett, C.; Bolyanatz, A.; Cardenas, J. C.; Gurven, M.; Gwako, E.; Henrich, N.; Lessorogol, C.; Marlowe, F.; Tracer, D.; Ziker, J. (2006): Costly punishment Across Human Societies, in: *Science*, Vol. 312, pp. 1767-1770.
- Henrich, J.; Boyd, R.; Bowles, S.; Camerer, C.; Fehr, E.; Gintis, H.; McElreath, R.; Alvard, M.; Barr, A.; Ensminger, J.; Henrich, N. S.; Hill, K.; White, F. G.; Gurven, M.; Marlowe, F. W.; Patton, J. Q.; Tracer, D. (2005): Economic man in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies, in: *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 28, Nr. 6, S. 795-815.
- Henrich, J. (2000): Does culture matter in economic behavior? Ultimatum game bargaining among the Machiguenga, in: *American Economic Review*, Nr. 90, S. 973–979.
- Henrich, J.; Boyd, R.; Bowles, S.; Camerer, C.; Gintis, H.; McElreath, R.; Fehr, E. (2001): In search of homo economicus: experiments in 15 small-scale societies, *AEA Papers and Proceedings* Nr. 91, S. 73–79.
- Herkner, W. (1983): Behavioristische Ansätze in der Sozialpsychologie, in: Frey, D.; Greif, S. (Hrsg.): *Sozialpsychologie: Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*, München, Wien, S. 40-49.
- Herrmann, J. (1988): *Die Germanen. Geschichte und Kultur der germanischen Stämme in Mitteleuropa*, Akademie-Verlag, Berlin, 1988.
- Herrmann, B., Thöni, C., Gächter, S. (2008). Supporting online material for antisocial punishment across societies, in: *Science*, Vol. 319, 2008, pp. 1362-1367. Quelle: <http://www.sciencemag.org/cgi/data/319/5868/1362/DC1/1>, Zugriff: 2. Februar 2009.
- Hettlage, R. (1998): *Familienreport. Eine Lebensform im Umbruch*, Beck, München, 1998.
- Hillmann, K. H. (1970): *Ein Modell des Homo sociologicus und seine Relevanz für die Analyse des Konsumentenverhaltens in der modernen Wohlstandsgesellschaft*, Inaugural-Dissertation, Freie Universität Berlin, Berlin, 1970.

- Holm, H. J.; Danielson, A. (2005): Tropic trust versus Nordic trust: experimental evidence from Tanzania and Sweden, in: *Economic Journal*, Nr. 115, S. 505–532.
- Hoffman, E.; McCabe, K.; Shachat, K.; Smith, V. (1994): Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games, in: *Games and Economic Behavior*, Vol. 7, Nr. 3, S. 346-380.
- Hofstede, G. (1993): *Interkulturelle Zusammenarbeit. Kulturen - Organisationen – Management*, Gabler, Wiesbaden, 1993.
- Hofstede, G. (1991): *Cultures and organisations – Software of the mind*, McGraw-Hill, New York, 1991.
- Hradil, S. (2006): Soziale Milieus. Eine praxisorientierte Forschungsperspektive, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ)*, Nr. 44-45, S. 3-10.
- Huck, S. (1999): Responder behavior in ultimatum offer games with incomplete information. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 20, Nr. 2, S. 183-206.
- Hume, D. (1972): *Untersuchung über die Prinzipien der Moral*, Meiner, Hamburg, 1972.
- Huntington, S. P. (1994): The clash of civilizations?, in: *Foreign Affairs*, Nr. 74, S. 22-49.
- Ibarra, H. (1992): Homophily and Differential Returns: Sex Differences in Network Structure and Access in an Advertising Firm, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 37, Nr. 3, S. 422-447.
- Internationaler Währungsfonds (IWF) (2008): *World Economic Outlook Database*, April 2008, IWF, Quelle:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx>,
 Zugriff: April 2008.
- Internationaler Währungsfonds (IWF), *World Economic Outlook Database*, September 2011, IWF, Quelle:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>,
 Zugriff: 20. Januar 2012.
- Jaccard, J.; McDonald, R.; Wan, C. K.; Dittus, P. J.; Quinlan, S. (2002): The accuracy of self-reports of condom use and sexual behavior, in: *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 32, Nr. 9, S. 1863-1905.

- Jackson, T.; Amaeshi, K.; Yavuz, S. (2008): Untangling African Indigenous Management: Multiple Influences on the Success of SMEs in Kenya, in: *Journal of World Business*, Vol. 43, Nr. 4, S. 400-416.
- Jang, S. H. (1988): *The key to successful business in Korea*, Yong Ahn Publishing Co., Seoul, 1988.
- Jankuhn, H. (1971): *Das Freie Germanien bis 500*, in: Aubin, Hermann; Zorn, Wolfgang (Hrsg.) (1971): *Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Band 1, Union Verlag, Stuttgart, 1971.
- Jansen, D. (2003): *Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele*, Leske und Budrich, Opladen, 2003.
- Joe, W. J. (2000): *A cultural history of modern Korea*, Hollym, Seoul, 2000.
- Johns, G. (2006): The essential impact of context in organizational behavior, in: *Academy of Management Review*, Vol 31, Nr. 2, S. 386-408.
- Johnson, B.; Turner, L. A. (2003): Data collection strategies in mixed methods research, in: Tashakkori, A.; Teddlie, C. (Hrsg.): *Handbook of mixed methods in social and behavioral sciences*, Sage, Thousand Oaks, S. 297-319.
- Johansson-Stenman, O.; Mahmud, M.; Martinsson, P. (2011): Trust, trust games and stated trust: Evidence from rural Bangladesh, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* (forthcoming), 2011.
- Jones, E. L. (2006): *Cultures merging: A historical and economic critique of culture*, Princeton University Press, New Jersey, 2006.
- Jones, E. L. (1995): Culture and its relationship to economic change, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 151, S. 269-285.
- Jütting, J.; Drechsler, D.; Bartsch, S.; de Soysa, I. (2007): *Informal Institutions: How Social Norms help or hinder Development*, Development Centre Studies, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris, 2007.
- Kahneman, D.; Knetsch, J.; Thaler, R. (1986): Fairness as a constraint on profit-seeking: Entitlements in the market, in: *American Economic Review*, Vol 76, Nr. 4, S. 728-741.
- Kaldor, N. (1968): Capital accumulation and economic growth, in: Lutz, Friedrich; Hague, Douglas C. (Hrsg.): *The theory of capital*. Palgrave Macmillan, London, 1968, S. 177-222.

- Kant, I. (1968a): Ideen zu einer allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht, in: Kants Werke (Akademie Textausgabe) Band VIII, Berlin, S. 15-32.
- Kant, I. (1968b): Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis, in: Kants Werke (Akademie Textausgabe) Band VIII, Berlin, S. 273-314.
- Katzner, D. W. (2000): Culture and the explanation of choice bahavior, in: Theory and Decision, Nr. 48, 2000, S. 241–262.
- Kaufmann, F. (1993): Internationalisierung durch Kooperation – Strategien für mittelständische Unternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 1993.
- Kee, T. S. (2008): Influence of confucianism on Korean corporate culture, in: Asian Profile, Vol. 36, Nr. 1, S. 9-20.
- Kelle, U. (2008): Die Integration qualitativer und quantitativer Methoden in der empirischen Sozialforschung. Theoretische Grundlagen und methodologische Konzepte, VS Verlag, Wiesbaden, 2008.
- Kelle, U.; Kluge, S. (2001): Validitätskonzepte und Validierungsstrategien bei der Integration qualitativer und quantitativer Forschungsmethoden, in: Kluge, S., Kelle, U. (Hrsg.): Methodeninnovation in der Lebenslaufforschung: Integration qualitativer und quantitative Verfahren in der Lebenslauf und Biographieforschung, Juventa, Weinheim, München, S. 135-166.
- Kelsen, H. (1934): Reine Rechtslehre. Einleitung in die rechtswissenschaftliche Problematik, Leipzig, Wien, 1934.
- Kempski, J. von (1992): Über die Einheit der Sozialwissenschaft (1956), in: ders., Schriften 2: Recht und Politik. Studien zur Einheit der Sozialwissenschaft, Frankfurt a. M., 1992, S. 458-474.
- Kersting, W. (1998): Kulturphänomene und Ökonomie, Diskussionsbeitrag, in: Brieskorn, N., Wallacher, J. (Hrsg.) (1998): Homo oeconomicus – Der Mensch der Zukunft?, Reihe: Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur Bd. 1, W. Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1998.
- Klump, R. (2002): The role of culture in economic theorizing and empirical economic research, in: Nau, H. N.; Schefold, B. (Hrsg.) (2002): The historicity of economics. Continuities and discontinuities of historical thought in the 19th and 20th century economics, Springer, Berlin, Heidelberg, 2002, S. 207-224.

- Kim, A. (2001): Familie und soziale Netzwerker. Eine komparative Analyse persönlicher Beziehungen in Deutschland und Südkorea, Reihe Forschung Soziologie, Band 114, Leske und Budrich, Opladen, 2001.
- Kim, D. O.; Bae, J. (2004): Employment relations and HRM in South Korea, Ashgate, Hampshire, U.K., 2004.
- Kim, Y. H. (2000): Emergence of the network society: Trends, new challenges, and an implication for network capitalism, in: Korea Journal, Vol. 40. Nr. 3, 2000, S. 161-184.
- Kim, Y. T. (2007): Korean elites: Social networks and power, Journal of Contemporary Asia, Vol. 37, Nr. 1, S. 19-37.
- Kirman, A. P. (1992): Whom or what does the representative individual represent?, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 6, Nr. 2, 1992, S. 117-136.
- Kirchgässner, G. (2008): Homo oeconomicus, Mohr Siebeck, Tübingen, 2008.
- Kocher, M.G.; Cherry, T.; Kroll, S.; Netzer, R.J.; Sutter, M. (2008): „Conditional cooperation on three continents”, in: Economics Letters Nr. 101, S. 175–178.
- Koford, K.; Miller, J. (1995): Contracts in Bulgaria: How firms cope when property rights are incomplete, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland at College Park, Working Paper No. 166, June 1995.
- Koh, B. I. (1996): Confucianism in contemporary Korea, in: Tu, W. M. (Hrsg.) (1996): Confucian traditions in East Asian modernity: Moral education and economic culture in Japan and the four mini-dragons, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1996, S. 191-201.
- Kohls, L. R. (2001): Learning to think Korean – A guide to living and working in Korea, Intercultural Press, Boston, London, 2001.
- Konow, J. (2001): Fair and square: the four sides of distributive justice, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 46, S. 137-164.
- Korean Cultural and Information Service (KOCIS): Facts about Korea, 2012, Quelle: <http://www.korea.net/AboutKorea/Korea-at-a-Glance/Facts-about-Korea>, zugang: 22. Mai 2012.
- Korean Statistical Information Service (KOSIS) (2012): Population Projections and Summary indicators for Korea, Statistical Database, Quelle: <http://kosis.kr/>, Zugang: 22. Mai 2012.

- Kovalainen, A. (2005): Social capital, trust and dependency, in: Koniordos, S. M. (Hrsg.) (2005): Networks, trust, and social capital: theoretical and empirical investigations from Europe, Ashgate, 2005.
- Kuhn, T. S. (1989): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, STW, Frankfurt a. M., 1989.
- Kumar B.; Steinmann, H. (1987): Führungskonflikte in internationalen Joint Ventures des Mittelstands, in: König, W.; Peters, J.; Ulrich, W. (Hrsg.), Betriebliche Kooperationen in Entwicklungsländern, Mohr, Tübingen, 1987.
- Lamnek, S. (2000): Sozialforschung in Theorie und Praxis. Zum Verhältnis von quantitativer und qualitativer Forschung, in: Clemens, W.; Strobing, J. (Hrsg.): Empirische Sozialforschung und gesellschaftliche Praxis. Bedingungen und Formen angewandter Forschung in den Sozialwissenschaften, Leske und Budrich, Opladen, S. 23-46.
- Langerfeldt, M. (2002): Transaktionskostentheorie, in: Das Wirtschaftsstudium, 31. Jahrgang, Nr. 5, 2002.
- Landolt, P. (1996): The downside of social capital, in: The American Prospect, Nr. 26, S. 18-23.
- Laumann, E. O.; Knoke, D. (1986): Social network theory, in: Lindenberg, S.; Coleman, J. S.; Nowak, S. (Hrsg.) (1986): Approaches to social theory, Russell Sage Foundation, New Jersey, 1968.
- Lee, B. J. (2010): Zivilrecht, in: Korea Legislation Research Institute (Hrsg.): Einführung in das koreanische Recht, Springer, Berlin, Heidelberg, 2001, S. 79-114.
- Lee, J. (2000): Society in a Vortex? Yonjul network and civil society in Korea, in: Korea Journal, Vol. 40, Nr. 1, S. 365-393.
- Lee, K. Y. (2007): Kulturelle Inkompatibilität von Kyopos und südkoreanischen Unternehmen in Deutschland, in: Wagner, D; Voigt, B.-F. (2007): Diversity-Management als Leitbild von Personalpolitik, DUV Gabler, Wiesbaden, S. 315-341.
- Lee-Peuker, M.Y. (2004): Wirtschaftliches Handeln in Korea, Metropolis-Verlag, Marburg, 2004.
- Lehmann, O. (2003): Zur moralmetaphysischen Grundlegung einer konfuzianischen ModernePhilolosophisierung der Tradition und Konfuzianisierung der Aufklärung bei Mou Zongsan, Leipziger Universitätsverlag, Leipzig, 2003.

- Leipold, H. (2006): Kulturvergleichende Institutionenökonomik, Lucius und Lucius, Stuttgart, 2006.
- Leipold, H. (2005): Der Vergleich und der Wettbewerb der Wirtschaftssysteme vor globalen Herausforderungen, in: Leipold, Helmut; Wentzel, Dirk (Hrsg.) (2005): Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 78, Lucius und Lucius, Stuttgart, 2005.
- Lenger, A. (2004): Gerechtigkeit und das Konzept des homo culturalis, in: Goldschmidt, N.; Nutzinger, H. G. (Hrsg.) (2004): Vom homo oeconomicus zum homo culturalis. Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Schriftenreihe Kulturelle Ökonomie, Bd. 8, LIT, Münster, 2004, S. 197-224.
- Leung, K.; Brew, F.P.; Zhang, Z-X.; Zhang, Y. (2011): Harmony and conflict: A cross-cultural investigation in China and Australia, in: Journal of Cross-Cultural Psychology, Vol. 42, Nr. 5, S. 795-816.
- Levina, M.; Satarovb, G. (2000): Corruption and institutions in Russia, in: European Journal of Political Economy, Vol. 16, Nr. 1, 2000, S. 113-132.
- Levati, M. V.; Miettinen, T.; Rai, B. (2011): Context and interpretation in laboratory experiments: The case of reciprocity, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 32, Nr. 5, S. 846-856.
- Levi-Strauss, C. (1969): The Elementary Structure of Kinship, Beacon Press, Boston, 1969..
- Levitt, S.D.; List, J.A. (2009): Fieldexperiments in economics: The past, the present, and the future, in: European Economic Review, Vol. 53, Nr. 1, S. 1-18.
- Lichtblau, K. (2010): Die Stellung der Soziologie innerhalb der geistes- und sozialwissenschaftlichen Disziplinen, in: Rep.: Soziologie – Forum der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, Jahrgang 39, Heft 3, 2010, S. 279-285.
- Li, L. (2011): Performing Bribery in China: Guanxi-practice, corruption with a human face, in: Journal of Contemporary China, Vol. 20, Nr. 68, S. 1-20.
- Li, P. P. (2007): Social tie, social capital, and social behavior: Toward an integrative model of informal exchange, in: Asia Pacific Journal of Management, Vol. 24, S. 227-246.
- Lin, N. (2002): How the East and the West shall meet, in: Development and Society, Vol. 31, Nr. 2, S. 211-244.
- Lin, N. (1999a): Social networks and status attainment, Annual Review of Sociology, Vol. 25, S. 467-487.

- Lin, N. (1999b): Building a network theory of social capital, in: *Connections*, Vol. 22, Nr. 1, S. 28-51.
- Lincoln, Y. S.; Guba, E. G. (2000): Paradigmatic controversies, contradictions, and emerging confluences, in: Denzin, N. K.; Lincoln, Y. S. (Hrsg.): *Handbook of Qualitative Research*, Sage, Thousand Oaks, S. 163-188.
- Lind, G. (1995): *Cultural fairness and the measurement of morality*, Universität Konstanz, Association of Moral Education (AME), New York, 1995.
- Lindenberg, S. (1990): Homo socio-economicus: The emergence of a general model of man in the social sciences, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, Nr. 146, S. 727-748.
- Lindenberg, S. (1989): Choice and culture - The basis of cultural impact on transactions, in: Hans Haferkamp (Hrsg.) (1989): *Social Structure and Culture*, Walter de Gruyter, Berlin, S. 175-200.
- List, J. A.; Sadoff, S.; Wagner, M. (2011): So you want to run an experiment, now what? Some simple rules of thumb for optimal experimental design, in: *Experimental Economics*, Vol. 14, S. 439-457.
- Littlejohn, R. L. (2011): *Confucianism: An introduction*, I. B. Tauris, New York, 2011.
- Lübbe, H. (2004): *Religion nach der Aufklärung*, Fink Verlag, München, 2004.
- Lucas, R.E. (1976): *Econometric Policy Evaluation: A Critique*, in: Brunner, K.; Meltzer, A.H. (1976): *The Phillips Curve and Labor Markets*, Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 1, North-Holland, Amsterdam, S. 19-46.
- Lukas, H. (1996): Die asiatische Herausforderung: Wissenschaftliche Erklärungsversuche zur Stagnation und Entwicklung in Ost- und Südostasien, in: Binderhofer, E., Getreuer-Kargl, I., Lukas, H. (Hrsg.): *Das pazifische Jahrhundert? Wirtschaftliche, ökologische und politische Entwicklung in Ost- und Südostasien*, Brandes und Apsel, Frankfurt, Wien, 1996, S. 21-40.
- Lundberg, G. A. (1929): *Social research: A study in methods of gathering data*, Longmans, Green, New York, 1929.
- Mackie, J. L. (1981): *Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen*, Reclam, Stuttgart, 1981.

- Maguire, K. B.; Taylor, L. O.; Gurmü, S. (2003): Do students behave like adults? Evidence from valuation experiments, in: *Applied Economics Letters*, Vol. 10, Nr. 12, S. 753-756.
- Mahlich, J.; Pascha, W. (2007): Introduction: Korea as a newly advanced economy and the role of technology and innovation, in: Mahlich, J.; Pascha, W. (Hrsg.) (2007): *Innovation and technology in Korea – Challenges of a Newly Advanced Economy*, Physica-Verlag, Heidelberg, 2007.
- Malinowski, B. (1922): *Argonauts of the Westernern Pacific*, Routledge and Kegan Paul, London, 1922.
- Manske, F.; Moon, Y. (2003): Cultural signature of interorganisational information systems? The development of EDI systems in the Korean automotive industry, in: *AI & Society*, Vol. 17, Nr. 1, S. 45-61.
- Manstetten, R. (2002): *Das Menschenbild in der Ökonomie, Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith*, Karl Alber, Freiburg (i. Br.), 2002.
- Maxwell, J. A. (2005): *Qualitative research design: An interactive approach*, Sage, Thousand Oaks, 2005.
- McCabea, K. A.; Rigdon, M. L.; Smith, V. L. (2003): Positive reciprocity and intentions in trust games, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 52, S. 267–275.
- McGuire, P.; Granovetter, M.; Schwartz, M. (1993): Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America, in: Swedberg, R. (Hrsg.) (1993): *Explorations in Economic Sociology*, Russell Sage Stiftung, New York, 1993, S. 213-248.
- Meinhövel, H. (1999): *Defizite der Principal-Agent-Theorie*, Josef Eul Verlag, Lohmar, 1999.
- Menger, C. (1883): *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Oekonomie insbesondere*, Duncker & Humblot, Leipzig, 1883.
- Merry, S. E. (1994): Rethinking gossip and scandal, in: Black, D. (Hrsg.) (1994): *Toward a General Theory of Social Control*, Vol. 1: Fundamentals, Academic, Orlando, S. 271-302.
- Meyer, K. E. (2007): Asian contexts and the search for a general theory in management research: A rejoinder, in: *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 24, S. 527-534.

- Meyer, T. (2004): Interkulturelle Kooperationskompetenz, in: Hentze, J.; Kammel A. (Hrsg.), Schriften zum Managementwissen, Peter Lang, Frankfurt a.M., 2004.
- Mezey, N. (2001): Law as culture, in: The Yale Journal of Law & the Humanities, Vol.13, S. 35-67.
- Mitchell, M., L.; Jolley, J., M. (2013): Research design explained, Wadsworth Cengage Learning, Belmont, 2013.
- Morgan, M. S. (1997): The character of 'rational economic man', in: Dialiktik, Nr. 1, 1997.
- Müller, J. S. (1998): Kulturphänomene und Ökonomie, Diskussionsbeitrag, in: Brieskorn, N.; Wallacher, J. (Hrsg.) (1998): Homo oeconomicus – Der Mensch der Zukunft?, Reihe: Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur Bd. 1, W. Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1998.
- Müller-Hilmer, R. (2006): Gesellschaft im Reformprozess (Präsentation). Umfrage im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, TNS Infratest Sozialforschung, Juli 2006.
- Muth, J. (1961): Rational Expectations and the Theory of Price Movements, in: Econometrica, Vol. 29, Nr. 3, S. 315-335.
- Mummert, U. (1995): Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, Nomos Verlag, Baden Baden, 1995.
- Nahm, A. C. (2002): Korea, Tradition and Transformation. A History of the Korean People, Hollym, Seoul, 2002.
- Nau, H. H. (2004): Reziprozität, Eliminierung oder Fixierung? Kulturkonzepte in den Wirtschaftswissenschaften im Wandel, in: Blümle, G., Goldschmidt, N., Klump, R.; Schauenberg, B.; von Senger, H. (Hrsg.) (2004): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, LIT Verlag, Münster, 2004.
- Nee, V. (1998): Norms and networks and economic performance, in: American Economic Review, Vol. 88, Nr. 2, S. 85-89.
- Nee, V. (2005): The new institutionalism in economics and sociology, in: Smelser, N. J.; Swedberg, R. (Hrsg.) (2005): The handbook of economic sociology, Princeton University Press, New Jersey, 2005.
- Neugebauer, G. (2007): Politische Milieus in Deutschland, Dietz Verlag, Bonn, 2007.

- Netzer, R. J.; Sutter, M. (2009): Intercultural trust. An experiment in Austria and Japan, in: Working Papers in Economics and Statistics, Nr. 05/2009, University of Innsbruck, 2009.
- Nobelprize.org (1993): Douglass C. North – Autobiography, Nobelprize.org, Quelle: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north.html Zugriff: 24. May 2012.
- North, D. C.; Thomas, R. P. (1973): The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- North, D.C. (1990): Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge University Press, New York, 1990.
- North, C. D. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen.
- North, D. C. (1993): Institutions and credible commitment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, Nr. 1, S. 11-12.
- North, D. C. (1994): Economic Performance through Time, in: American Economic Review, Vol. 84, Nr. 3, S. 359-368.
- North, D. C. (2005): Understanding the Process of Economic Change, Princeton University Press, Princeton, 2005.
- O'Boyle, E. J. (2007): Requiem for Homo economicus, in: Journal of Markets & Morality, Vol. 10, Nr. 2, S. 321–337.
- Ockenfels, A.; Weimann, J. (1999): Types and patterns: an experimental East-West German comparison of cooperation and solidarity, in: Journal of Public Economics, Nr. 71, S. 275–287.
- Offe, C.; Fuchs, S. (2001): Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland, in: Putnam, R. D. (Hrsg.) (2001): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich, Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh, 2001.
- Offe, C. (2001): Wie können wir unseren Mitbürgern vertrauen?, in: Hartman, M.; Offe, C. (Hrsg.) (2001): Vertrauen. Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Campus, Frankfurt a.M., New York, 2001, S. 241-294.
- Ofori-Dankwa, J.; Ricks, D. A. (2000): Research emphases on cultural differences and/or similarities: Are we asking the right questions?, in: Journal of International Management, Vol. 6, S. 172-186.
- Onwuegbuzie, A. J.; Teddlie, C. (2003): A framework for analyzing data in mixed methods research, in: Tashakkori, A.; Teddlie, C. (Hrsg.) (2003): Handbook

- of mixed methods in social and behavioral research, Sage, Thousand Oaks, 2003.
- Opp, K.-D. (1983): Die Entstehung sozialer Normen, J.C.B. Mohr, Tübingen, 1983.
- Ostrom, E. (2000a): Collective action and the evolution of social norms, in: Journal of Economic Perspectives, Vol 14, Nr. 3, 2000, S. 137-158.
- Ostrom, E. (2000b): Social capital: a fad or a fundamental concept?, in: Dasgupta, P.; Serageldin, I. (Hrsg.) (2000): Social capital: A multifaced perspective, Worldbank, Washington D.C., 2000.
- Ostrom, E.; Ahn, T. K. (2003): Introduction, in: Ostrom, E.; Ahn, T. K. (Hrsg) (2003): Foundations of Social Capital, Edward Elgar, Ort, 2003.
- Ostrom, E. (2005a): Understanding institutional diversity, Princeton University Press, New Jersey, 2005.
- Ostrom, E. (2005b): Doing institutional Analysis: Digging deeper than markets and hierarchies, in: Menard, C.; Shirley, M. (Hrsg.) (2005): Handbook of new institutional economics, Dordrecht, S. 819-848.
- Ottaviano, G. I. P.; Peri, G. (2006): The economic value of cultural diversity: evidence from US cities, in: Journal of Economic Geography, Vol 6, Nr. 1, S. 9-44.
- Panther, S. (1999): Kulturelle Faktoren in ökonomischen Erklärungen: Eine Standortbestimmung, in: Höhmann, H. H. (Hrsg.): Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Edition Temmen, Bremen, 1999, S. 24-38.
- Panther, S.; Nutzinger, H. G. (2004): Homo oeconomicus vs. Homo culturalis: Kultur als Herausforderung der Ökonomik, in: Blümle, G.; Golschschmidt, N.; Klump, R.; Schauenberg, B.; von Senger, H. (Hrsg.) (2004): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, LIT, Münster, 2004.
- Park, H.J. (2007): South Korea: Educational Expansion and Inequality of Opportunity for Higher Education, in: Shavit, Y.; Arum, R.; Gamoran, A.; Menahem, G. (Hrsg.): Stratification in Higher Education, Stanford University Press, S. 87-112.
- Park, T. H. (2004): The influences of familism on interpersonal trust of Korean public officials, in: International Review of Public Administration, Vol. 9, Nr. 1, S. 121-135.

- Pascha, W; Storz, S. (Hrsg.) (2005): Wirkung und Wandel von Institutionen. Das Beispiel Ostasien, Gutmann, G.; Hamel, H.; Leipold, H.; Schüller, A.; Thiemme, H.J. (Hrsg.): Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 77, Lucius und Lucius, Stuttgart, 2005.
- Pastor, J. M.; Tortosa-Ausina, E. (2007): Social capital and bank performance: an international comparison for OECD, Arbeitspapier 4/2007, BBVA Stiftung, Bilbao, 2007.
- Persky, J. (1995): Retrospectives: The ethology of Homo economicus, in: Journal of Economic Perspectives, No. 9, S. 221-231.
- Peukert, R. (2008): Familienformen im sozialen Wandel, VS Verlag, Wiesbaden, 2008.
- Picot, A.; Dietl, H.; Franck, E. (1999): Organisation – Eine ökonomische Perspektive, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 1999.
- Picot, A., Dietl, H., Franck, E. (1997): Organisation – Eine ökonomische Perspektive, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 1997.
- Pohlmann, M. (2002): Der Kapitalismus in Ostasien, Südkoreas und Taiwans Wege in Zentrum der Weltwirtschaft, Westfälisches Dampfboot, Münster, 2002.
- Pooria, M. (2004): Ökonomische Aspekte kulturbedingter Interaktionsprobleme – eine Darstellung auf Basis von Konzepten der Neuen Institutionenökonomik, in: Bolten, J. (2005) (Hrsg.): Interkulturelles Handeln in der Wirtschaft, Schriftenreihe Interkulturelle Wirtschaftskommunikation, Band 9, Verlag Wissenschaft und Praxis, Sternenfels, 2004.
- Portes, A. (1998): Social capital: Its origins and applications in modern sociology, in: Annual Review of Sociology, Vol. 24, S.1-24.
- Potters, J.; van Winden, F. (2000): Professionals and students in a lobbying experiment: Professional rules of conduct and subject surrogacy, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 43, Nr. 4, S. 499-522.
- Poulsen, A. U. (2007): Information and endogenous first mover advantages in the ultimatum game: An evolutionary approach, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 64, S. 129-143.
- Priddat, B. P. (1998): Kulturphänomene und Ökonomie, Diskussionsbeitrag in: Brieskorn, N., Wallacher, J. (Hrsg.) (1998): Homo oeconomicus – Der Mensch der Zukunft?, Reihe: Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur Bd. 1, W. Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1998.

- Przeworski, A.; Teune, H. (1970): The logic of comparative social inquiry, John Wiley and Sons, New York, 1970.
- Püttmann, A. (2000): Leben Christen anders? Befunde der empirischen Sozialforschung, in: Resch, I. (Hrsg.) (2000): Mehr als man glaubt – Christliche Fundamente in Recht, Wirtschaft und Gesellschaft, Resch-Verlag, Gräfeling, 2000.
- Putnam, R. D.; Goss, K. A. (2001): Einleitung, in: Putnam, R. D. (Hrsg.) (2001): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich, Bertelsmann-Stiftung, Gütersloh, 2001.
- Putnam, R. D. (2000): Bowling alone: The collapse and revival of American community, Simon & Schuster, New York, 2000.
- Putnam, R. D. (1993): Making democracy work. Civic traditions in modern Italy, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, USA, 1993.
- Raab, G. (2006): Ist der Homo oeconomicus noch zu retten? Das Bild vom Menschen in der Behavioral Finance, in: von Nell, V.; Kufeld, K. (Hrsg.): Homo oeconomicus – Ein neues Leitbild in der globalisierten Welt?, LIT, Berlin, 2006.
- Radcliffe-Brown, A. R. (1952): Structure and Function in Primitive Society, Free Press, New York, 1952.
- Raff, D. (1987): Deutsche Geschichte – Vom Alten Reich zur Zweiten Republik, Hueber Verlag, München, 1987.
- Rao, V.; Walton, M. (Hrsg.) (2004): Culture and public action, Stanford University Press, Stanford, 2004.
- Religionsmonitor (2008): Deutschland - (k)ein Land der Gottlosen? Der neue Religionsmonitor der Bertelsmann -Stiftung zum Stand von Religion und Glauben in Deutschland, Religionsmonitor, Quelle: <http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-685F6612-067F8405/bst/hs.xsl/85217.htm>, Zugriff: 12. Juni, 2012.
- Religionswissenschaftlicher Medien- und Informationsdienst e.V. (REMID) (2010): Religionen in Deutschland: Mitgliederzahlen, Marburg, 2010.
- Reuben, E.; Suetens, S. (2012): Revisiting strategic versus non-strategic cooperation, in: Experimental Economics, Vol. 15, S. 24-43.
- Richter, R.; Furubotn, E.G. (2003): Neue Institutionenökonomik, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen, 2003.

- Roaf, J. (2000): Corruption in Russia, conference on post-election strategy Moscow, April 5-7, 2000, International Monetary Fund (IMF), 2000.
- Rousseau, D.M.; Fried, Y. (2001): Location, location, location: Contextualizing organizational research, in: Journal of Organizational Behavior, Vol. 22, S. 1-13.
- Roth, A. E., Kagel, J. H.: Handbook of experimental economics, Princeton University Press, New Jersey, 1995.
- Roth, A. E.; Prasnikar, V.; Okuno-Fujiwara, M.; Zamir, S. (1991): Bargaining and market behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An experimental study, in: American Economic Review, Vol. 81, Nr. 5, S. 1068-1095.
- Sarat, A.; Kearns, T.R. (Hrsg.) (1998): Law in the domains of culture, University of Michigan Press, Michigan, 1998.
- Sauerland, D. (2003): Sozialkapital in der Ökonomik: Stand der Forschung und offene Fragen, in: Sauerland, D.; Boerner, S.; Seeber, G. (Hrsg.) (2003): Sozialkapital als Voraussetzung von Lernen und Innovation, Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr, Nr. 4, 8. Dezember 2003.
- Seipel, C.; Rieker P. (2003): Integrative Sozialforschung. Konzepte und Methoden der qualitativen und quantitativen empirischen Forschung, Juventa, Weinheim, München, 2003.
- Schneider, N., F.; Limmer, R.; Ruckdeschel (2002): Berufsmobilität und Lebensform: Sind berufliche Mobilitätserfordernisse in Zeiten der Globalisierung noch mit der Familie vereinbar? Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.), Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Band 208, W. Kohlhammer, 2002.
- Schoenfeldt, E. (1996): Der Edle ist kein Instrument - Bildung und Ausbildung in Korea (Republik), Studien zu einem Land zwischen China und Japan Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Band 22, Gesamthochschul-Bibliothek, Kassel, 1996.
- Schorn, K.; von Schwartenberg, M. (2005): Endgültiges Ergebnis zur Wahl zum 16. Deutschen Bundestag am 18. September 2005, Statistisches Bundesamt (Hrsg.), SFG Servicecenter Fachverlage, Reutlingen, 2005.
- Schramm, M. (2005): Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie – Von eingeschränkter Rationalität zu sozialer Einbettung, Duncker und Humblot Verlag, Berlin, 2005.

- Schwartz, S. H. (2004): Mapping and interpreting cultural differences around the world, in: Vinken, H.; Soeters, J.; Ester, P. (Hrsg.) (2004): Comparing cultures, dimensions of culture in a comparative perspective, Brill, Leiden, 2004, S. 43-73.
- Schwartz, N.; Groves, R. M.; Schuman, H. (1998): Survey methods, in: Gilbert, D.T.; Fiske, S.T.; Lindzey, G. (Hrsg.): The handbook of social psychology, McGraw-Hill, New York, S. 143-179.
- Schwerin, J. (2001): Wachstumsdynamik in Transformationsökonomien, Böhlau, Köln, 2001.
- Schwinn, T. (2007): Soziale Ungleichheit, transcript, Bielefeld, 2007.
- Sen, A. (2004): How does culture matter?, in: Rao, V.; Walton, M. (Hrsg.) (2004): Culture and public action, Stanford University Press, Stanford, 2004, S. 37-58.
- Seubert, S. (2009): Das Konzept des Sozialkapitals. Eine demokratietheoretische Analyse, Campus, Frankfurt, 2009.
- Shim, H. J. (2004): Die Herausforderung der koreanischen Kultur durch die hegemoniale Globalisierung, IKO-Verlag, Frankfurt a.M., 2004.
- Shin, E. H.; Chin, S. K. (1989): Social affinity among top managerial executives of large corporations in Korea, in: Sociological Forum, Vol. 4, Nr. 1, S. 3-26.
- Simon, H. (1985): Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science, in: American Political Science Review, Nr. 79, S. 293-304.
- Simon, H. (1993): Altruism and economics, in: American Economic Review, Vol. 83, Nr. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1993), S. 156-161.
- Sigmund, K.; Fehr, E.; Nowak, M. A. (2002): Teilen und Helfen – Ursprünge sozialen Verhaltens, in: Spektrum der Wissenschaft, Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft, März 2002.
- Slonim, R.; Guillen, P. (2010): Gender selection discrimination: Evidence from a Trust game, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 76, Nr. 2, S. 385-405.
- Smith, A. (1759); The Theory of Moral Sentiments, Nachdruck von 2000, Prometheus, Amherst, New York, 2010.

- Smith, A. (1776): An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, Band 1, Nachdruck von 1981, Liberty Classics, Indianapolis, Indiana, USA, 1981.
- Stiglitz, J. (2000): Formal and informal institutions, in: Dasgupta, P.; Serageldin, I. (Hrsg.) (2000): Social Capital: A multifaced perspective, Worldbank, Washington D.C., 2000.
- Sobel, J. (2002): Can we trust social capital?, in: Journal of Economic Literature, Vol. XL, March 2002, S. 139-154.
- Solow, R. M. (2000): Notes on social capital and economic performance, in: Dasgupta, P.; Serageldin, I. (Hrsg.) (2000): Social Capital: A multifaced perspective, Worldbank, Washington D.C., 2000.
- Sombart, W. (2003): Die drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft, Nachdruck, im Original erschienen in 1930, Duncker & Humblot, Berlin, 2003.
- Sorenson, C.W. (1994): Success and Education in South Korea, in: Comparative Education Review, Vol. 38, Nr. 1, S. 10-35.
- Sozialdemokratische Partei Deutschlands (SPD) (1998): Grundsatzprogramm der SPD, Beschlossen vom Programm-Parteitag der SPD am 20. Dezember 1989 in Berlin geändert auf dem Parteitag in Leipzig am 17.04.1998, Quelle: http://www.spd.de/show/1682028/spd_berlinerprogramm.pdf, Zugriff: 14. Oktober 2006.
- Spieker, M. (2000): Der Einfluß der christlichen Gesellschaftslehre auf die Marktwirtschaft, in: Resch, I., (Hrsg.) (2000): Mehr als man glaubt – Christliche Fundamente in Recht, Wirtschaft und Gesellschaft, Resch-Verlag, Gräfeling, 2000.
- Spremann, K. (1990): Asymmetrische Information, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre, Vol. 60, Nr. 5/6, 1990.
- Statistisches Bundesamt (2012): Statistik der Studenten, WS 2010/11 (Code: 21311), DeStatis, Statistisches Bundesamt, Genesis Online-Datenbank, Wiesbaden, 2012, Quelle: https://www.genesis.destatis.de/genesis/online/data;jsessionid=A37165DD64A46A8927BB07192F067B75.tomcat_GO_1_2?operation=abruftabelleAbrufen&selectionname=21311-

0011&levelindex=1&levelid=1339852870403&index=8, Zugriff: 16. Juni 2012.

Statistisches Bundesamt (2011): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Haushalte und Familien. Ergebnisse des Mikrozensus 2009, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2011.

Statistisches Bundesamt (Destatis), Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) (2011): Datenreport 2011. Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland, Band 1, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn, 2011.

Steinhaus, H. (2011): Mitarbeiterbeteiligung als Krisenbewältigungsinstrument aus akteurtheoretischer Sicht. Schriftenreihe: Strategische Unternehmensführung, Gabler, Wiesbaden, 2011.

Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (2001): Alumninetzwerke. Strategien der Absolventenarbeit an Hochschulen, Dokumentation des Symposiums „Die Entdeckung der Alumni“ vom 6./7. Dezember 2000, Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Essen, 2001.

Stigler, G. J.; Becker, G. S. (1977): De gustibus non est disputandum, in: American Economic Review, Vol. 67, Nr. 2, S. 76-90.

Stiglitz, J. (2002): Information and the change in the paradigm in economics, in: American Economic Review, Vol. 92, Nr. 3, S. 460-501.

Sugden, R. (1984): Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions, The Economic Journal, Vol. 94, Nr. 376, S. 772-787.

Tang, Z.; Reisch, B. (1995): Erfolg im China-Geschäft, Campus-Verlag, Frankfurt a.M., 1995.

Tabellini, G. (2010): Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe, in: Journal of the European Economic Association, Vol. 8, Nr. 4, S. 677-716.

Tajfel, H.; Turner, J. C. (1986): The Social Identity Theory of Intergroup Behavior, in: Worchel, S.; Austin, W. G. (Hrsg.) (1986): Psychology of Intergroup Relations, Nelson-Hall, Chicago, S. 7-24.

Tashakkori, A.; Teddlie, C. (1998): Mixed methodology. Combining qualitative and quantitative approaches, Sage, Thousand Oaks, 1998.

Tenbruck, F. (1961): Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 13, Nr. 1, S. 1-40.

- Theurl, E. (2004): Konkurrierende Theorien der Geldentstehung, in: Rollinger, R.; Ulf, C. (Hrsg.) (2004): Commerce and monetary systems in the ancient world: Means of transmission and cultural interactions, Franz Steiner, Wiesbaden, 2004, S. 32-53.
- Theurl, T.; Theurl, E. (2007): Geschichte und Perspektiven der Wirtschaftsordnung in Österreich - Eine Einführung, in: Dirninger, C.; Nautz, J.; Theurl, E.; Theurl, T. (2007): Zwischen Markt und Staat. Geschichte und Perspektiven der Ordnungspolitik in der Zweiten Republik, Böhlau, Wien, Köln, Weimar, 2007, S. 11-63.
- Thomas, D. A. (1990): The Impact of Race on Managers' experiences of Developmental Relationships, in: Journal of Organizational Behavior, Vol. 11, Nr. 6, S. 479-492.
- Thomas, A. (1996): Analyse der Handlungswirksamkeit von Kulturstandards, in: Thomas, A. (Hrsg.) (1996): Psychologie interkulturellen Handelns, Hogrefe-Verlag, Göttingen, 1996.
- Throsby, D. (2001): Economics and culture, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.
- Timpe, D. (1989): Die Absicht der Germania des Tacitus, in: Jankuhn, H.; Timpe, D. (Hrsg.): Beiträge zum Verständnis der Germania des Tacitus (Teil I). Bericht über die Kolloquien der Kommission für die Altertumskunde Nord- und Mitteleuropas im Jahr 1986, Göttingen, 1989, S. 106 - 127.
- Todd, M. (2000): Die Germanen. Von den frühen Stammesverbänden zu den Erben des Weströmischen Reiches. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, 2000.
- Trautmüller, R. (2008): Religion als Ressource sozialen Zusammenhalts? Eine empirische Analyse der religiösen Grundlagen sozialen Kapitals in Deutschland, German Socio-Economic Panel Study (SOEP) Papers on Multidisciplinary Panel Data Research, Nr. 144, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, 2008.
- Trompenaars, F. (1993): Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business, Random House, New York, 1993.
- Tsui, A. S.; Nifadkar, S. S.; Ou A. Y. (2007): Cross-national, cross-cultural organizational behavior research: Advances, gaps, and recommendations, in: Journal of Management, Vol. 33, Nr. 3, S. 426-478.

- Tsui, A. (2007): From homogenization to pluralism: International management research in the academy in beyond, in: *Academy of Management Journal*, Vol 50, Nr. 6, S. 1353-1364.
- Tsui, A. S. (2004): Contributing to global management knowledge: A case for high quality indigenous research, in: *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 21, Nr. 4, S. 491-513.
- Uzzi, B. (1997): Social structure and competition in inter-firm networks: The paradox of embeddedness, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, Nr. 1, S. 35–67.
- Valenzuela, A.; Srivastava, J.; Lee, S. (2005): The role of cultural orientation in bargaining under incomplete information: Differences in causal attributions, in: *Organizational Behaviour and Human Decision Process*, Vol 96, Nr. 1, 2005, S. 72-88.
- Vanberg, V. (1986): Spontaneous market order and social rules. A critical examination of F.A. Hayek's theory of cultural evolution, in: *Economics and Philosophy*, Nr. 2, S. 75-100.
- Van Huyck, J.; Battalio, R.; Beil, R. (1991): Strategic Uncertainty, Equilibrium Selection, and Coordination Failure in Average Opinion Games, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Nr. 3, August 1991, S. 885-911.
- Vogt, L. (2005): *Das Kapital der Bürger- Theorie und Praxis zivilgesellschaftlichen Engagements*, Campus, Frankfurt, New York, 2005.
- Voigt, S. (2009): *Institutionenökonomik*, W. Fink, UTB, Stuttgart, 2009.
- Voigt, S. (2004): *Neue Institutionenökonomik als kulturelle Ökonomik*, Blümle G., Goldschmidt N., Klump, R., Schauenberg, B., von Senger, H. (Hrsg.) (2004): *Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*, LIT Verlag, Münster, 2004.
- Voigt, S.; Kiwit, D. (1998): The role and evolution of beliefs, habits, moral norms, and institutions, in: Giersch, H. (Hrsg.): *Merits and Limits of Markets*, Springer, Berlin, Heidelberg, S. 83-108.
- Wald, A. (2011): Sozialkapital als theoretische Fundierung relationaler Forschungsansätze, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Nr. 81, S. 99-126.
- Wallacher, J. (2008): *Ökonomie und Kultur - Eine komplexe Beziehung*, in: Wallacher, J.; Scharpenseel, K.; Kiefer, M. (Hrsg.) (2008): *Kultur und Ökonomie. Globales Wirtschaften im Spannungsfeld kultureller Vielfalt*, Kohlhammer, Stuttgart, 2008, S.1-14.

- Wallacher, J.; Scharpenseel, K.; Kiefer, M. (Hrsg.) (2008): Kultur und Ökonomie. Globales Wirtschaften im Spannungsfeld kultureller Vielfalt, Kohlhammer, Stuttgart, 2008.
- Webb, J.W.; Tihanyi, L.; Ireland, R.D.; Sirmon, D.G. (2009): You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy, in: Academy of Management Review, Vol 34, Nr. 3, 2009, S. 492-510.
- Weimann, J., (1994): Individual behavior in a free-riding experiments, Journal of Public Economics Nr. 54, 1994, S. 185–200.
- Weise, P. (2004): Kultur und die Vereinheitlichung der Sozialwissenschaften, in: Blümle, G.; Golschschmidt, N.; Klump, R.; Schauenberg, B.; von Senger, H. (Hrsg.) (2004): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, LIT, Münster, 2004.
- Weißenger, B. E.; Löhr, B. (2007): Planung und Unternehmenserfolg: Stylized Facts aus der empirischen Controllingforschung im deutschsprachigen Raum von 1990- 2007, in: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung, 18. Jg., Heft 4, S.335-363.
- Weltbank (2011): What is Social Capital? Quelle:
<http://go.worldbank.org/K4LUMW43B0>, 30. July 2011
- Wiemeyer, C. (1998): Kulturphänomene und Ökonomie, Diskussionsbeitrag, in: Brieskorn, N.; Wallacher, J. (Hrsg.) (1998): Homo oeconomicus – Der Mensch der Zukunft?, Reihe: Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur Bd. 1, W. Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1998.
- Williamson, C.R. (2009): Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance, in: Public Choice, Vol. 139, Nr. 3-4, 2009, S. 371-387.
- Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, New York, 1985.
- Williamson, O. E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization, in: Journal of Law and Economics, Vol. 36, Nr. 1-2, S. 453-86.
- Winiecki, J. (2004): Determinants of catching up or falling behind: interaction of formal and informal institutions, in: Post-Communist Economies, Vol. 16, Nr. 2, 2004, S. 137-152.
- Witzel, A. (1982): Verfahren der qualitativen Sozialforschung. Überblick und Alternativen, Campus, Frankfurt a.M., 1982.

- Mayring, P. (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung, Beltz, Weinheim, 2002.
- Wolff B.; Pooria M. (2004): Kultur im Internationalen Management aus Sicht der neuen Institutionenökonomik, in: Blümle, G.; Goldschmidt, N.; Klump, R.; Schauenberg, B.; von Senger, H. (Hrsg.) (2004): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, LIT Verlag, Münster, 2004.
- Wolff, E. (1934): Das geschichtliche Verstehen in Tacitus Germania, in: Hermes, Vol. 69, Nr. 2, S. 121-166
- World Value Survey (2011): Four-wave aggregate of the values studies, 1981-2001, Quelle: <http://www.worldvaluessurvey.org/>, Zugriff: 6. Juni 2012.
- Xiao, E.; Bicchieri, C. (2010): When equality trumps reciprocity, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 31, Nr. 3, S. 456-470.
- Yamagishi, T.; Cook K. S.; Watabe, M. (1998): Uncertainty, Trust, and Commitment Formation in the United States and Japan, in: American Journal of Sociology, Vol. 104, Nr. 1, S. 165-194.
- Yang, Z.; Cheng, L. W. (2011): Guanxi as a governance mechanism in business markets: Its characteristics, relevant theories, and future research directions, in: Industrial Marketing Management, Vol. 40, Nr. 4, S. 492-495.
- Yee, J. (2000): The social networks of Koreans, Korea Journal, Vol. 40, Nr. 1, S. 325-352.
- Yum, O. J. (1999): The impact of confucianism on interpersonal relationships and communication patterns in East Asia, in: Samovar, A. L.; Porter, R. (Hrsg.): Intercultural Communication: A Reader, Wadsworth Publishing, Belmont, S. 63-73.
- Zimmer, A. (2002): Service Clubs heute. Tradition und Perspektiven, Münsteraner Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor, Nr. 18, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, 2002.
- Zulehner, P.M. (2008): Spirituelle Dynamik in säkularen Kulturen?, Religionsmonitor, Bertelmann-Stiftung, Gütersloh, 2008.

Anhang

Anhang 1: Beispielhafter Ablaufplan (Protokoll)

Das erste Treatment fand am 9. Juni 2009 statt. Der erste Durchgang erfolgte dabei in der Zeit von 10:00 bis 11:00 Uhr, der zweite Durchgang von 11:00 bis 12:00 Uhr. Der zur Verfügung gestellte Raum wurde ca. 30 min. vor Beginn von dem Experimentator und einem Assistenten (Muttersprachler) für das Treatment vorbereitet. Die Kapazität des Raumes umfasste ca. 200 Sitzplätze. Angemeldet hatten sich für jeden Termin an dem Tag jeweils 30 Probanden.

Die Instruktionen und das Registrierungsblatt wurden auf den Tischen verteilt, dabei wurde auf einen ausreichenden Abstand zwischen den Probanden geachtet. Ein DIN-A4-Umschlag mit dem Entscheidungsblatt wurde unter das Blatt mit den Instruktionen gelegt. An der Tischkante lag ein Kugelschreiber zur Verfügung.

Über den Beamer wurde der Text „Bitte verhalten Sie sich ruhig und sprechen Sie nicht“ in koreanischer Sprache in großen Buchstaben gezeigt.

Die Türen wurden pünktlich zur ersten Session um 10:00 Uhr geöffnet und erst geschlossen, als alle Teilnehmer im Raum waren. Der Assistent bat sie, nicht zu sprechen und an einem der Tische Platz zu nehmen, auf dem die Unterlagen auslagen. Nachdem alle sich gesetzt hatten, bat der Assistent um Ruhe und forderte die Testpersonen auf, die Instruktionen zu lesen, die vor ihnen auf dem Tisch lagen. Drei Teilnehmer stellten Fragen, die jeweils an ihrem Platz beantwortet wurden.

Nach dem Experiment wurden die Probanden gebeten, alle Dokumente, die sich auf dem Tisch befanden, wieder in den DIN-A4-Umschlag zu stecken und den Raum ruhig zu verlassen.

Nachdem sie den Raum verlassen hatten, verblieben dem Team ca. 30 Minuten, um die zweite Session vorzubereiten. Die Instruktionen wurden dem DIN-A4-Umschlag wieder entnommen und ausgeteilt, ebenso der Auszahlungsschein (Coupon). Die Registrierungsnummer und die ersten Buchstaben des Namens wurden in kleinen Ziffern von dem Auszahlungsschein oben rechts auf den Umschlag übertragen. Neue Auszahlungsscheine wurden auf den Tischen verteilt und die DIN-A4-Kuverts mit den Entscheidungsblättern wurden unter den Instruktionen auf den Tischen platziert. Die Kugelschreiber wurden wieder in Position gebracht. Pünktlich um 11:00 Uhr wurden die Türen geöffnet und die nächsten Testpersonen hereingebeten. Der Ablauf war exakt der gleiche wie in der ersten Session.

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

a) Instruktionen (Korea)⁵⁴⁵

지시사항

1

안녕하세요. 이 실험에 참가하시는 실험자 여러분께 감사 말씀을 전합니다. 당신은 제 시간에 도착한 대가로 3000 원을 보장 받았습니니다. 이제 더 벌어야죠? 얼마나 더 벌느냐는 당신과 또 다른 참가자의 결정에 따라 달라질 것입니다. 버신 돈은 은행계좌로 보내질 것입니다. 다음 장에 있는 (페이지 2) 쿠폰이라고 적혀 있는 종이의 빈 칸들은 모두 채워 주시기 바랍니다.

실험 중에 여러분은 그 누구와 상의를 해서도 말을 해서도 안됩니다. 꼭 기억하십시오. 실험실에 있는 참가자 누구와도 절대로 대화를 해서는 안됩니다. 만약에 질문이 있다면 손을 조용히 들어 주십시오. 저희가 당신 앞으로 가서 개인적으로 조용히 답변해 드릴 것입니다. 실험 중에 그래도 질문이 있으시다면, 지시사항을 다시 한번 천천히 읽어보십시오.

자 이제 페이지 3을 봐주세요. 페이지 3을 보시면 당신의 역할을 알 수 있습니다. 만약 세 번째 페이지의 빈칸에 뭔가 적혀 있다면 당신은 실험자 2 이고, 빈칸들이 채워져 있지 않다면 당신은 실험자 1 입니다. 우리는 실험자 1 에게 실험자 2 에게 자신의 돈을 나눠 준다는 조건하에 8,000 원을 줍니다.

실험자 1 지시사항

실험자 1은 자신이 돈 8000 원 중에서 자신이 얼마를 가질 것이며 실험자 2에게 얼마나 나눠 줄 것인지를 결정해야 합니다. 실험자 1은 8000 원 중에 실험자 2에게 얼마를 주겠다고 500 원 단위로 제안을 하십시오.

(예를들어, 0 원, 500 원, 1000 원, 7500 원, 8000 원을 제안하시면 됩니다)

이 제안은 실험자 2가 그 돈을 받을지 또는 거절할지를 결정합니다.

실험자 2 지시사항

(a) 만약 실험자 2가 제안을 받아 드린다면, 실험자 1은 자신이 제안한 돈을 뵈만 만큼 실험자 2는 제안된 만큼의 돈을 벌 수 있습니다.

(b) 만약 실험자 2가 제안을 거절한다면, 둘 다 돈을 벌 수 없습니다.

실험이 끝난 후에는 모든 종이를 봉투 안에 넣어 주시기 바랍니다.

모든 규칙을 다 이해 하셨다면, 다음 장으로 넘어가주시기 바랍니다.

⁵⁴⁵ Die Instruktionen und alle weiteren verwendeten Dokumente in koreanischer Sprache sind inhaltlich identisch mit den deutschen Fassungen (s. Anhang 3).

**Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung
in Korea**

b) Auszahlungscoupon

Coupon

2

등록번호 [mmkk]. (역시, 1월 11일이면 0311)				
이름				
은행				
계좌번호				

(만약 계좌번호를 모른다면 svet.horak@uni-due.de로
자신의 등록번호와 이름, 계좌번호를 보내 주시기 바랍니다.)

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

c) Entscheidungsblatt (neutral)

실험자 1

3

등록번호 [mmdd]. (예시, 3 월 11 일이면 0311)				
---------------------------------------	--	--	--	--

8000 원 중 얼마를 자신이 갖고 얼마를 실험자 2 에게 얼마를 나눠 줄 것인지 결정하십시오

당신은 0 원부터 8000 원까지 제안할 수 있습니다.
돈은 꼭 500 원 단위로 제안하시기 바랍니다.
(예시, 0 원, 500 원, 1000 원, 7500 원, 8000 원)

얼마를 실험자 2 에게 제안하시겠습니까?

_____ 원
(제안금액을 여기에 기입하십시오)

실험자 2

등록번호 [mmdd]. (예시, 3 월 11 일이면 0311)				
---------------------------------------	--	--	--	--

실험자 1 의 제안을 받아 드리겠습니까?

- ☐ 네, 받아 드립니다
- ☐ 아니요, 거절합니다

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

d) Entscheidungsblatt (personalisiert)

실험자 1

3

나이	
출신지(시나 도)	
출신 대학교:	

8000 원 중 얼마를 자신이 갖고 얼마를 실험자 2 에게 얼마를 나눠 줄 것인지 결정하시오

당신은 0 원부터 8000 원까지 제안할 수 있습니다.

돈은 꼭 500 원 단위로 제안하시기 바랍니다.

(예시. 0 원, 500 원, 1000 원, 7500 원, 8000 원)

얼마를 실험자 2 에게 제안하시겠습니까?

_____ 원
(제안금액을 여기에 기입하시오)

실험자 2

등록번호 [nnnnk], (예시, 1-월 11 일이면 0111)				
----------------------------------------	--	--	--	--

실험자 1 의 제안을 받아 드리겠습니까?

☐ 네, 받아 드립니다

☐ 아니오, 거절합니다

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

e) Post-experimenteller Fragebogen

실험자 2 설문조사

질문1. 무엇이 당신의 결정에 영향을 끼쳤습니까?
(키워드를 입력해 주세요)

질문2. 실험자1의 정보(나이, 출신대학, 출신지)중 당신의 결정에 영향을 끼친 것이 있습니까?

☐ 네 ☐ 아니요

질문3. 만약 질문에 ‘네’ 라고 답했다면, 어떤 정보가 당신의 결정에 중요하게 영향을 끼쳤으며 어떤 것이 제일 적게 영향을 끼쳤습니까? 아래의 사항을 1부터 6까지 (1 제일 중요, 6 전혀 영향 없음) 주요 순으로 나눠 주십시오.

제일중요

전혀 상관 없음

	1	2	3	4	5	6
나이	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
출신대학	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
출신지	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

f) Handzettel



실험에 참여하고 돈도 벌자!

여러분을 경제적 의사결정행동에 관한 연구에 초대합니다.

여러분은 30 분~1 시간 동안 간단한 실험에 참가하여 돈을 벌어 가실 수가 있습니다.
돈을 얼마 버느냐는 여러분이 실험을 얼마나 성공적으로 하느냐에 따라 달라집니다.
여러분이 준비 할것은 없으며 실험은 익명으로 진행됩니다.

친구들과 함께 꼭 참가해 보시기 바랍니다. 참가신청은 선착순으로 접수 받습니다.



접수 : www.research-asia.net/register

언제? 6월9일 오전 10시 혹은 오전 11시, 6월11일, 오전 11시
(시간 엄수! 늦게 오시는 분은 참가하실 수 없습니다.)

어디? 고려대학교, 국제관계관, 214호



참가대학:

    Pukyong National University

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

g) Poster

실험에 참여하고 돈도 벌자!

여러분을 경제적 의사결정행동에 관한 연구에 초대합니다.

여러분은 30 분~1 시간 동안 간단한 실험에 참가하여 돈을 벌어 가실 수가 있습니다. 돈을 얼마 버느냐는 여러분이 실험을 얼마나 성공적으로 하느냐에 따라 달라집니다. 여러분이 준비 할것은 없으며 실험은 익명으로 진행됩니다.

친구들과 함께 꼭 참가해 보시기 바랍니다. 참가신청은 선착순으로 접수 받습니다.

접수 : www.research-asia.net/register

언제? 6 월 9 일 오전 10 시 혹은 오전 11 시, 6 월 11 일, 오전 11 시
(시간 엄수! 늦게 오시는 분은 참가하실 수 없습니다.)

어디? 고려대학교, 국제관계관, 214 호



Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Korea

h) Registrierungsformular

Register - Windows Internet Explorer

http://www.research-asia.net/register/

Logo: KOREA UNIVERSITY, UNIVERSITÄT DUISBURG ESSEN, THE UNIVERSITY SUWON, Pukyong National University

아래사항을 기입해 주시기 바랍니다.

참가 신청일
(일 중 하나를 꼭 선택하시기 바랍니다.)
☐ 2009년 6월 9일 화요일: ☐ 10am - 11am or ☐ 11am - 12pm
☐ 2009년 6월 11일 목요일: 11am - 12pm

생년월일	<input type="text"/>	(mmdd) 이것은 여러분의 ID 번호가 될 것입니다
이름	<input type="text"/>	성, 이름
이메일	<input type="text"/>	
나이	<input type="text"/>	세
출생지	<input type="text"/>	출생해 자란 시나 도를 적어주십시오.
대학교	<input type="text"/>	소속대학교

실험에 참여하고 돈도 벌자!

여러분을 경제적 의사결정행동에 관한 연구에 초대합니다.
여러분은 30분~1시간 동안 간단한 실험에 참가하여 돈을 벌어 가실 수가 있습니다.
돈을 얼마 버느냐는 여러분이 실험을 얼마나 성공적으로 하느냐에 따라 달라집니다.
여러분이 준비 할것은 없으며 실험은 익명으로 진행됩니다.
친구들과 함께 꼭 참가해 보시기 바랍니다. 참가신청은 선착순으로 접수 받습니다.

최소 실험일 하루 전까지 반드시 등록해 주시기 바랍니다.

날짜 : 6월 9일 또는 6월 11일 (이들 중 하루 선택 가능)
6월 9일 오전 10시 혹은 오전 11시, 6월 11일 , 오전 11시
(시간 엄수! 늦게 오시는 분은 참가하실 수 없습니다.)
어디 ? 고려대학교, 국제관계학 홀, 214호 (아래 지도 참조)

Fertig

Internet | Geschützter Modus: Aktiv

100%

DE 18:06

Anhang 3: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland

a) Instruktionen

1

Instruktionen

Herzlich Willkommen und vielen Dank für die Teilnahme an diesem Experiment. Unabhängig von dem Resultat des Experiments bekommen Sie EUR 2 für die Teilnahme. Es besteht die Möglichkeit mehr zu verdienen. Die Höhe der Summe hängt von Ihrer Entscheidung ab und von der Entscheidung Ihres Gegenspielers. Der Gesamtbetrag wird auf Ihr Bankkonto überwiesen. Füllen Sie dazu bitte Blatt Nr. 2 aus nachdem Sie diese Instruktionen vollständig gelesen haben.

Während des Experiments ist es sehr wichtig nicht mit dem Nachbarn zu sprechen oder zu kommentieren. Bitte sprechen Sie nicht während des Experiments und verhalten sich ruhig.

Sollten Sie Verständnisfragen haben, lesen Sie zunächst bitte diese Instruktionen wiederholt. Klären sich die Fragen nicht, heben Sie bitte die Hand. Wir werden an Ihren Platz kommen und Ihre Fragen individuell beantworten.

In diesem Experiment ist Ihre Rolle entweder die des **Spieler 1** oder **Spieler 2**.

Spieler 1 erhält eine reale Summe von 6,40 Euro. Diese Summe wird unter der Bedingung vergeben, dass sie zwischen Spieler 1 und Spieler 2 aufgeteilt wird.

Ob Sie Spieler 1 oder Spieler 2 sind finden Sie in Blatt Nr. 3. Ist dieses Blatt unausgefüllt, sind Sie Spieler 1. Ist das Blatt teilweise ausgefüllt, sind Sie Spieler 2.

Optionen für Spieler 1:

Spieler 1 teilt die Summe auf und entscheidet dabei welchen Anteil er/sie behält und welcher Anteil er/sie an Spieler 2 vergibt.

Spieler 1 kann dabei eine Summe zwischen 0 und 6,40 Euro abgeben, wobei die angebotene Summe durch 0,40 Euro teilbar sein muss (z.B.: EUR 0, EUR 0,40 [...] EUR 6, EUR 6,40).

Nachdem Spieler 1 die Entscheidung über die Höhe der abzugegebenen Summe getroffen hat, werden wir Spieler 2 fragen ob die Summe angeboten oder abgelehnt wird.

Optionen für Spieler 2:

Spieler 2 hat jeweils 2 Antwortoptionen:

(a) Akzeptiert Spieler 2 das Angebot von Spieler 1, wird die Summe zwischen beiden Spielern aufgeteilt.

(b) Lehnt Spieler 2 das Angebot ab, wird der Betrag nicht aufgeteilt.

Die eingangs erwähnte Teilnahmesumme von 2 Euro wird in jedem Fall an beide Spieler ausbezahlt.

Sollten keine Fragen mehr bestehen, gehen Sie bitte weiter zum nächsten Blatt.

Anhang 3: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland

b) Auszahlungscoupon

2

Coupon

Registrierungsnummer: (s. Nummer auf dem Kuvert)			
------------------------------------------------------------	--	--	--

Name	
Bankleitzahl (BLZ)	
Kontonummer	

Die Zahlung auf Ihr Bankkonto erfolgt zeitnah nach der Entscheidung des 2. Spielers. Sollten Sie Ihre Kontoverbindungsdaten nicht zur Hand haben, senden Sie sie bitte unter Angabe der Registrierungsnummer an folgende Emailadresse: sven.horak@uni-due.de.

Daten werden weder gespeichert noch an Dritte weitergegeben.

Anhang 3: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland

c) Entscheidungsblatt (neutral)

3

Spieler 1

Registrierungsnummer: (s. Nummer auf dem Kuvert)			
------------------------------------------------------------	--	--	--

Bitte teilen Sie 6,40 Euro zwischen Ihnen und Spieler 2 auf.

Sie können Spieler 2 eine Summe zwischen 0 Euro und 6,40 Euro anbieten.

Die Summe muss durch 0,4 Euro teilbar sein (z.B.: EUR 0, EUR 0,40, EUR 0,80, ..., EUR 6, EUR 6,40)

Welche Summe bieten Sie Spieler 2 an?

EUR _____
(Bitte tragen Sie die Summe hier ein)

Spieler 2

Registrierungsnummer: (s. Nummer auf dem Kuvert)			
------------------------------------------------------------	--	--	--

Nehmen Sie das Angebot von Spieler 1 an?

☐ Ich nehme an

☐ Ich lehne ab

Anhang 3: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland

d) Entscheidungsblatt (personalisiert)

3

Spieler 1

Registrierungsnummer: (s. Nummer auf dem Kuvert)			
------------------------------------------------------------	--	--	--

Ihr Alter (in Jahren):	
Herkunft: (Ort und Bundesland)	
Hochschule:	

Bitte teilen Sie 6,40 Euro zwischen Ihnen und Spieler 2 auf.

Sie können Spieler 2 eine Summe zwischen 0 Euro und 6,40 Euro anbieten.

Die Summe muss durch 0,40 Euro teilbar sein (z.B.: EUR 0, EUR 0,40, EUR 0,80, ..., EUR 6, EUR 6,40)

Welche Summe bieten Sie Spieler 2 an?

EUR _____
(Bitte tragen Sie die Summe hier ein)

Spieler 2

Registrierungsnummer: (s. Nummer auf dem Kuvert)			
------------------------------------------------------------	--	--	--

Nehmen Sie das Angebot von Spieler 1 an?

- ☐ Ich nehme an
☐ Ich lehne ab

Anhang 2: Verwendete Dokumente im Rahmen der experimentellen Erhebung in Deutschland

e) Post-experimenteller Fragebogen

Spieler 2 - Befragung

1. Welche Überlegungen haben Ihre Entscheidung beeinflusst?
(Bitte antworten Sie stichwortartig)

2. Wurde Ihre Entscheidung durch die Informationen über Spieler 1 beeinflusst
(Alter, Hochschulzugehörigkeit, Herkunft)?

☐ Ja ☐ Nein

3. Sollten Sie Frage 2 mit “ja” beantwortet haben: Welche Informationen haben Sie als eher wichtig bzw. Unwichtig empfunden?
Bitte setzen Sie in der Tabelle unten ein Kreuz an der entsprechenden Stellen, wobei 1 für “wichtig” steht und 6 für „unwichtig“.

	wichtig					unwichtig
	1	2	3	4	5	6
Alter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hochschulzugehörigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herkunft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Eidesstattliche Erklärung/ Affidavit

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Dissertation selbstständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt und andere als die in der Dissertation angegebenen Hilfsmittel nicht benutzt habe.

Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus anderen Schriften entnommen sind, habe ich als solche kenntlich gemacht.

Ort, Datum; Unterschrift